



---

## **"Умные деньги" для умных стартапов**

Сергей Белоусов,  
Старший партнер

## МОБИЛЬНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ



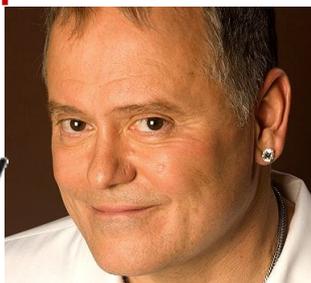
|                     | 2006  | 2011   | 2016     |
|---------------------|-------|--------|----------|
| Поставки iPhone     | 0     | 100млн | 500млн?  |
| Поставки iPad       | 0     | 40млн  | 300млн?  |
| Поставки смартфонов | 50млн | 475млн | 1.5млрд? |

## СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ



|                       |          |           |           |
|-----------------------|----------|-----------|-----------|
| Пользователи Facebook | 12млн    | 800млн    | 3млрд?    |
| Оборот Facebook       | \$50млн  | \$4.3млрд | \$50млрд? |
| Стоимость Facebook    | \$750млн | \$77млрд  | \$300млрд |

## СЕРВЕРЫ УХОДЯТ В ОБЛАКА



|                       |           |           |           |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|
| Оборот Amazon AWS     | \$100млн  | \$1.1млрд | \$10млрд? |
| Оборот Salesforce.com | \$300млн  | \$1.5млрд | \$5млрд?  |
| «Облачный» рынок      | \$2.5млрд | \$40млрд  | \$300млрд |

# Small Business impact is not small

GLOBAL



90% of workforce  
(2.7bln people),  
65% of GDP  
(\$40trln)

USA



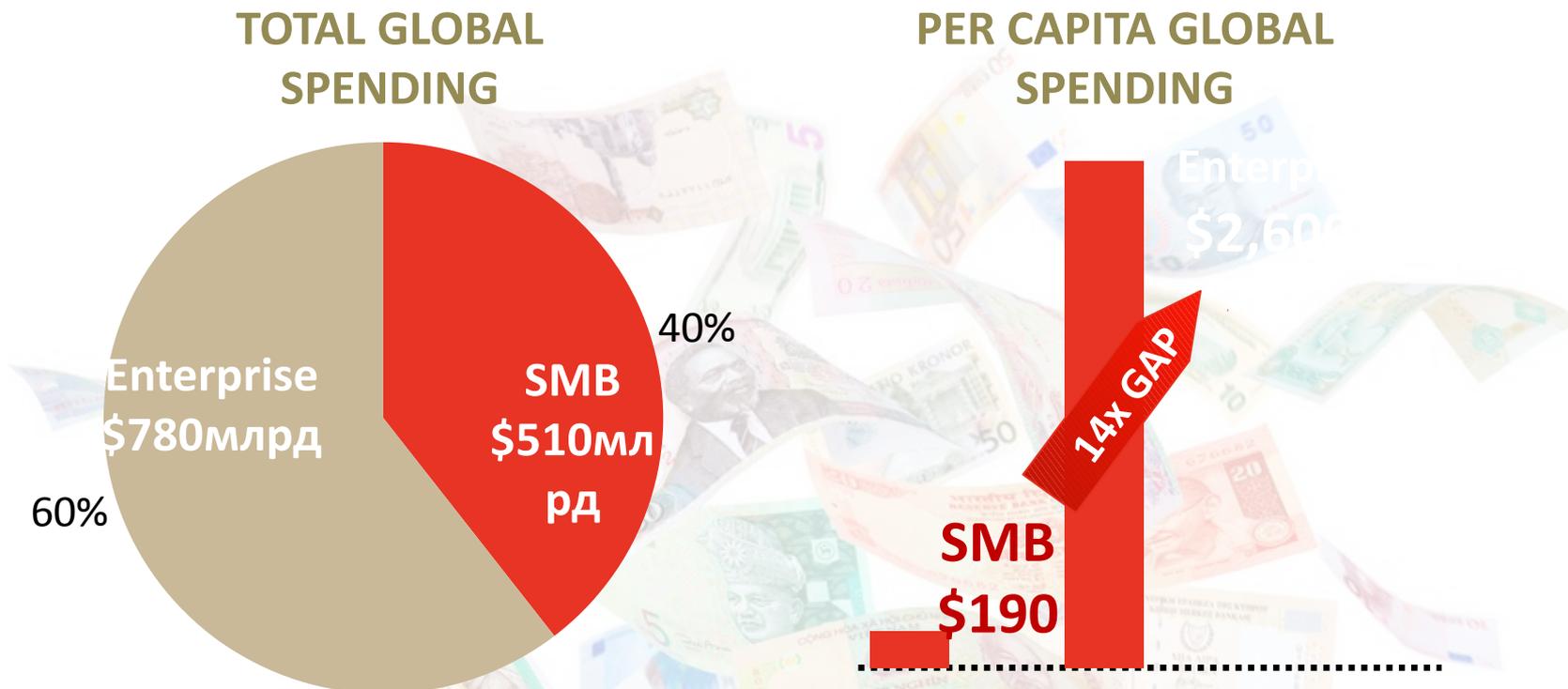
51% of workforce  
(60mln people),  
50% of GDP  
(\$7.6trln)

RUSSIA



50% of workforce  
(38mln people),  
35% of GDP  
(\$520bln)





- SMB IT budgets in US are seeing significant growth already, **8%** in 2011 vs overall 2.2%
- The numbers above are taken from IDC research, if you use numbers from Gartner, the gap between SMB and Enterprise spending increases to **50x**

## Разные потребители



## Разные потребители в разных местах



## Разнообразные приложения – каждому свое

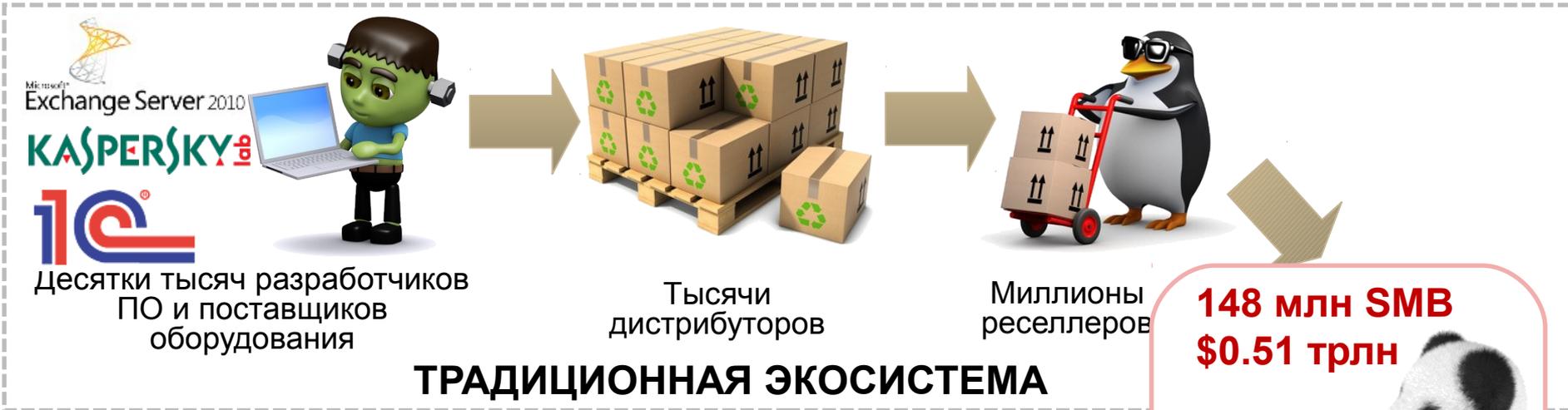


100K+ Companies in the U.S. alone do Software Development

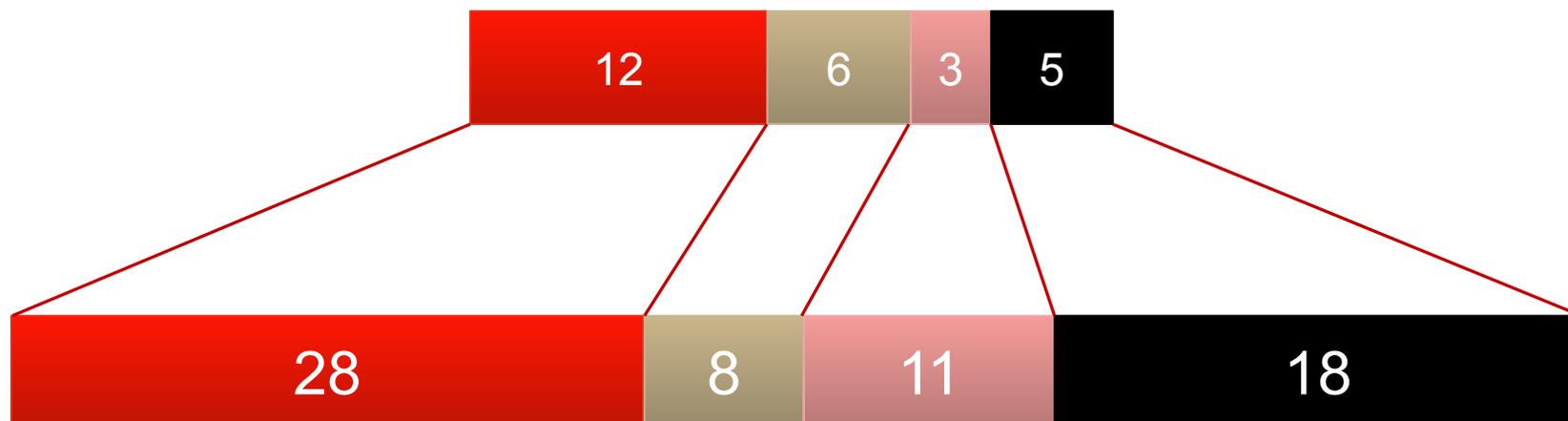


## УСЛУГИ

- **Облака экономически позволяют оказывать УСЛУГИ в сфере ИТ корпоративного уровня малым и средним предприятиям.**

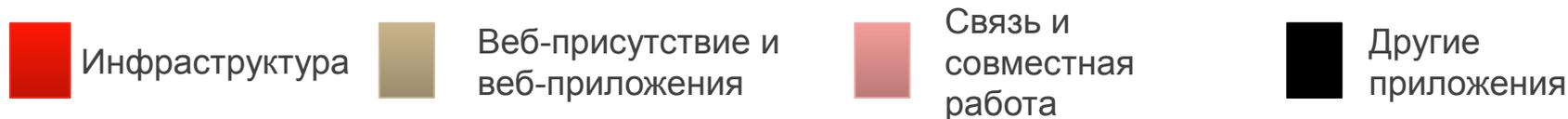


Текущий мировой рынок (2010) - \$26 млрд.



**2014**

Оценка для 2014 года - \$65 млрд.



*build cloud applications & services for small business!*

*СТАРТАП хочет заработать на реализации проекта*

Важно найти инвестора, сотрудничество с которым обеспечит вам максимальную капитализацию через 5 лет а не сейчас

**70% от \$10 млн. < 35% от \$100 млн.**



- **ФОНД размером более \$75 млн.**  
инвестиции на посевной и ранней стадиях, последующие инвестиции в фазе роста
- **КОМАНДА ОПЫТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**  
не просто опыт инвестиций – команда серийных предпринимателей и бизнес-менеджеров.
- **ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ТРАНЗАКЦИЙ**  
более 20 крупных сделок (значительный пакет), еще более 10 миноритарных вложений.
- **ОБЩИЙ МАТЕРИАЛЬНЫЙ УСПЕХ**  
созданы ИТ активы более \$10 млрд. с первоначальными денежными вложениями всего несколько миллионов долларов.
- **ОПЫТ МАСШТАБИРОВАНИЯ**  
1 компания свыше \$1 млрд., 7 бизнесов – свыше \$100 млн. оборота, 7 - свыше \$10 млн. оборота, 7 – свыше \$1 млн. оборота. Все прибыльные.



- **Фокус на ключевых компетенциях**  
Выбор проектов в соответствии с ключевой компетенцией наших партнеров – ПО, Интернет, Мобильные приложения
- **РАСШИРЕННАЯ ОБЛАЧНАЯ ЭКОСИСТЕМА**  
Эффективное использование ресурсов Parallels, Acronis, United Internet – как интеллектуального ресурса и канала продаж
- **барьеры против конкуренции**  
Мы ищем проекты с существенной долей трудновоспроизводимой, потенциально патентуемой интеллектуальной собственности – как естественный барьер против конкуренции
- **Эффективное использование капитала**  
Мы предпочитаем инвестиции на условиях со-основателя и отдаем предпочтение проектам с разумными временными рамками, бюджетами на разработку и маркетинг, точками безубыточности
- **Активное участие**  
Активное руководство и поддержка проектов – бизнес, инжиниринг, разработка стратегии, решение операционных проблем, выход на ликвидность





## **Сергей Белоусов, Старший партнер**

- Успешный серийный предприниматель с более чем 19 лет опыта, основатель Rolsen, Parallels, Acronis (каждая более \$100M долл. выручки) и около 20 других прибыльных технологических компаний.  
**Московский Физтех - МФТИ, PhD**



## **Дмитрий Чихачев, Управляющий партнер**

- Профессиональный менеджер, более 15 лет опыта в различных бизнес-функциях: Uvenco (выручка \$25M), Ritzio (выручка \$1B), Ericsson.

**Московский Физтех – МФТИ, MSC; American Institute of Business and Economics, MBA**



## **Андрей Близнюк, Партнер**

- Профессионал в инвестициях и корпоративных финансах – более 10 лет опыта: Goldman Sachs, UBS, АФК «Система», Вимбилданн. Более 25 IPO и других сделок по привлечению капитала на общую сумму более 20 млрд \$ **МГУ**



## **Вера Шокина, Партнер**

- Профессионал в финансах и венчурных инвестициях, вице-президент Silicon Valley Bank (США), Профинансировала более 80 стартапов в Кремниевой Долине, Управляющий портфелем GE Capital.

**Московская Финансовая академия;**



Игорь Боровиков  
**softline**<sup>®</sup>



Илья Зубарев  
**Acronis**<sup>®</sup>



Александр Галицкий  
**AlmazCapital**  
Realizing Russian/CIS Innovation  
& Market Potential



Игорь Данилов  
**Dr.WEB**<sup>®</sup>  
Антивирус



Andreas Gauger  
**united internet** **1&1**



Олег Чельцов  
**fotolia**



Achim Weiss  
**united internet** **1&1**



Александр Каталов  
**ELCOMSOFT**  
PROACTIVE SOFTWARE

## И СОВЕТНИКИ - ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

### Edward Nicholson

- Бывший CEO UBS Россия

### Charlie Ryan

- Бывший CEO Deutsche Bank Russia.  
Основатель и глава UFG Russia

### Martin Andersson

- Основатель и глава Brunswick Capital

### Richard Olphert

- Бывший руководитель инвестиционно-банковского блока Renaissance Capital



## Peter Bauert, операционный и финансовый советник

- CFO Parallels (SWSOft) с 2008, исполнительный вице-президент в FAST Search and Transfer (куплена Microsoft за \$1.2B) в 2003-2008, всего свыше 20 лет опыта в бизнесе, **Dartmouth MBA**



## Alexey Kandikov, советник по развитию продуктов

- Глава Новосибирского офиса Parallels (SWsoft) с 2003. Более 300 разработчиков. С 1999 - основатель, CEO/CTO компании Plesk, купленной Parallels в 2003м. Более 15 лет опыта в разработке ПО.



## Soeren von Varchmin, предприниматель-консультант (EIR)

- Менеджер по развитию бизнеса и предприниматель. Ранее отвечал за продажи в E-pages, крупнейшем онлайн-ритейлере в Европе. В 2003-2009 отвечал в SWSOft (Parallels) за сервис-провайдерский бизнес в Европе и Азии, развив его с нуля до \$25 млн. Предприниматель с 2006.



## Mark "Zibo" Zbikowski, советник по разработке

- Один из оригинальных компьютерных «хакеров», 26 лет в Microsoft как архитектор. "MZ" в заголовке каждого .exe-файла. Возглавлял усилия разработчиков MS-DOS, OS/2, Cairo and Windows NT. В настоящее время – лектор Вашингтонского Университета, советник в Parallels, **Harvard MSC**



## Charlie Ryan, советник по выходу на ликвидность

- Председатель совета директоров и сооснователь UFG Asset Management. Работал в Credit Suisse First Boston, Deutsche Bank, Европейском банке реконструкции и развития (ведущий банкир). В 2006-2010 – главный исполнительный директор Deutsche Bank в России.



- Анализ и рецензирование планов разработки продукта, расстановка приоритетов, контроль выполнения
- Налаживание эффективного инженерного процесса – планирование, контроль качества, документация с экспертами, имеющими более 20 лет опыта (Microsoft и др.)
- Контроль процесса разработки продуктов, выявление ошибок, рекомендации по устранению, практическая помощь
- Рекомендации по архитектуре построения программного продукта
- Структурированная обратная связь по свойствам и параметрам программного продукта
- Интервьюирование, оценка знаний и умений команды - разработчиков, тестировщиков  
рекомендации по развитию компетенций
- Контроль эффективности расходования бюджета на разработку



- Анализ и критика бизнес-планов, в частности с точки зрения выхода на глобальный рынок, с локальной спецификой региона
- Привлечение зарубежных экспертов из широкой сети фонда Runa Capital
- Разработка конкретных маркетинг-планов для целевых рынков проекта
- Разработка эффективной бизнес-модели (плана монетизации) для целевых рынков
- Поиск ключевых технологических и коммерческих партнеров на целевых рынках, помощь в переговорах
- Практическая помощь в привлечении первых клиентов/контрактов, рекомендации на каждом вертикальном и географическом рынке
- Выстраивание каналов продаж, контроль их эффективной работы
- Поиск и отбор на ключевые позиции для развития международного бизнеса



- Помощь с регистрацией компаний, открытием офисов в различных юрисдикциях, юридическая помощь в корпоративных вопросах
- Финансовое планирование, бюджетирование, бухгалтерский учет и отчетность, налоговое планирование
- Согласование структуры затрат и ведение переговоров с основными поставщиками
- Помощь в патентовании разработок в России и за рубежом, научные консультации для составления патентных заявок
- Помощь в подборе персонала для проектов, найме лидеров, консультации в области HR (компенсация, соцпакет)
- Помощь в поиске инвесторов следующего раунда, подготовке презентаций, проведении переговоров
- Подготовка компаний к масштабированию свыше 100 и свыше 1000 человек, тренировки лидеров

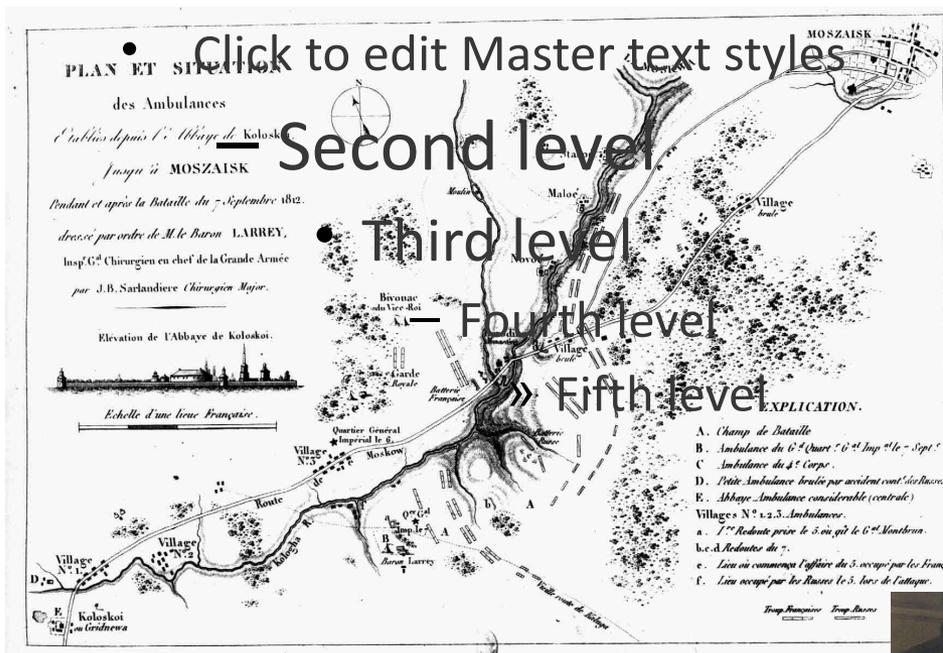


# НАША ПОМОЩЬ: ПОДГОТОВКА К IPO ИЛИ ВЫХОДУ НА СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ ЛИКВИДНОСТИ

- Разработка долгосрочной стратегии компании / истории инвестиционной привлекательности
- Определение оптимальной юрисдикции и корпоративной/налоговой структуры
- Внедрение системы корпоративного управления: совета директоров, распределение обязанностей руководства - CEO, CFO, CTO и др.
- Создание внутренней инфраструктуры: комплектация финансового отдела, внутреннего аудита и отдела по работе с инвесторами
- Создание системы мотивации менеджмента с помощью акций/опционов
- Внедрение необходимой отчетности: МСФО, управленческой отчетности на основе МСФО, 5-летнего бизнес-плана и инвестиционной программы
- Привлечение независимых консультантов: аудиторов для аудита отчетности по МСФО, юридических/налоговых консультантов



***ИНВЕТОР хочет заработать на реализации проекта***



Перед битвой я всегда полагал **планы** бесполезными, но **планирование** – **незаменимым**.  
- Дуайт Эйзенхауэр, президент США

Битва при Бородино была началом конца **Наполеона**. Он подготовил очень точный план (**см. выше**) и следовал ему. **Кутузов** тоже немало занимался планированием (**см. справа**), но во время боя менял планы и в итоге победил!



- Мораль, преданность, мотивация
- Интеллект, способности, сообразительность, активность
- Профессионализм, опыт, образование
- Особенно важен сильный и активный лидер(ы – 2 мах)



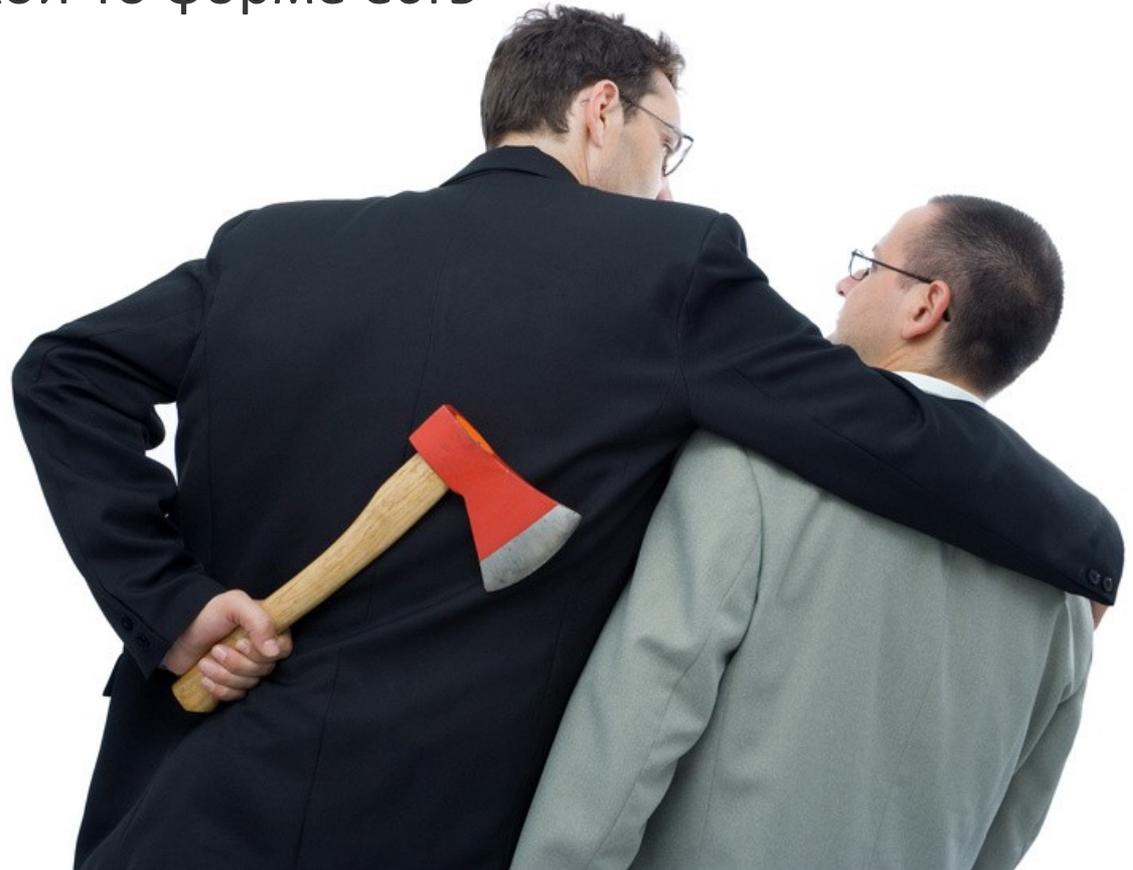
- Spreadsheet с правильной бизнес-моделью
- Достаточно большой и прибыльный рынок
- Какая будет ваша ценовая политика и каким будет канал распространения?



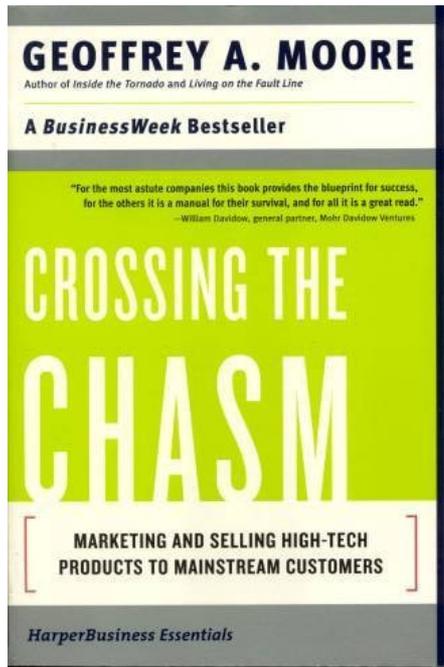
- Правильная модель ресурсов
- Достаточно времени (рабочих дней) и достаточно денег на выполнение
- Сколько будут стоить лиды и какой процент будет конвертироваться в клиентов?



- **План** на прямую и непрямую конкуренцию
- Конкуренция в какой-то форме есть всегда



- Аутсорсинг как модель финансирования – смерти подобен
- Один проект – много проектов сразу смерти подобно
- Достаточно узкий, хорошо определенный начальный рынок – **как вы сможете его защищать? Какой план экспансии?**



- **Представьте ему план:**
  - **Команда** мотивированная, продвинутая, с сильным лидером
  - **План** для достижения большой прибыли
  - **План** на календарное время и финансы
  - **План** на конкуренцию
  - **Фокус** и ваша начальная ниша
- **Какая у вас стратегия?**
  - Выиграть можно только там, где у вас есть НЕЧЕСТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО
- **Упрямство и активность**
  - **Старбакс** и 223 отказа



# ПРИХОДИТЕ К НАМ

Email: [sb@runacap.com](mailto:sb@runacap.com)

RU cell: +7 (903) 799-7345

US cell: +1 (571) 228-5020

Twitter: [@sbelousov](https://twitter.com/sbelousov)

