



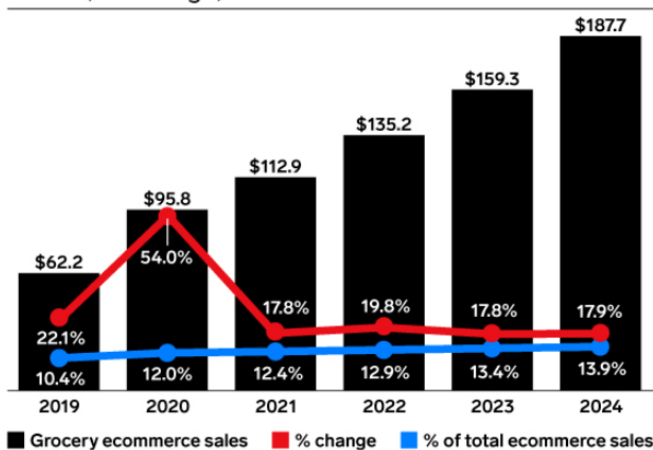
## SAAS платформа для доставки свежих продуктов

**GrubMarket** - компания занимается доставкой в течении 24 часов скоропортящихся продуктов (овощи, фрукты, мясо, молоко) для сетей ресторанов, супермаркетов и офисов. В процессе бурного развития также B2C сегмент. Компания предлагает цены до 50% ниже, чем в магазинах.

Цель компании - создание глобального маркетплейса, который решит как проблемы производителей (поиск покупателей, прогнозирование спроса), так и проблемы покупателей (взаимодействие с множеством поставщиков, организация и контроль поставок, контроль качества).

Цифровизация и унификация систем поставок увеличит маржинальность производителей, снизит цены для покупателей, уменьшит процент утилизации и повысит качество продукции, кардинально упростит процесс сбыта и закупки для всех участников рынка.

**US Grocery Ecommerce Sales, 2019-2024**  
billions, % change, and % of total ecommerce sales



⇒ За 2020г онлайн продажи продуктов в США выросли на 54%

⇒ Прогноз роста - 18% в год

⇒ В 2021г около 9% продуктов питания было продано в США онлайн. Это очень низкий уровень проникновения, дающий возможность многократного роста рынка в ближайшие годы

<b>Страна:</b>	США (Сан-Франциско)
<b>Год основания:</b>	2014
<b>Сектор:</b>	Электронная Коммерция, Доставка Продуктов, SAAS

---

⇒ GrubMarket - это вертикально интегрированный бизнес. Работает напрямую с производителями, имеет свою сеть складов и сортирующих станций, свою систему доставки на 150 собственных грузовиках, свою аналитическую и SAAS платформу.

⇒ На данный момент компания работает в 15 штатах США, к 2025г планирует покрыть всю территорию страны.

⇒ Полный контроль над поставками, распределением и сбытом продукции позволяет вести AI аналитику больших данных для предсказания будущего спроса, а следовательно и требуемых закупок, что позволяет минимизировать списание продукции и максимизировать маржинальность и удовлетворенность покупателей.

⇒ GrubMarket обслуживает 2500+ магазинов, 8500+ ресторанов, 1000+ офисов.

⇒ 60% продукции - фрукты и овощи, 90% закупается напрямую от производителей, 97% продаж - B2B.

⇒ Распределенная клиентская база, нет привязки к большим клиентам. 10 самых больших покупателей дают только 15% выручки.

⇒ Компания начала развитие B2C розничного направления и показала рост 200% за 2021г в этом сегменте.

## Команда



**Mike Xu (founder & CEO)** - начинал как инженер в eBay и Oracle, потом был главным разработчиком в RocketLayer и вице-президентом разработки в BrightIdea

**Kathy Huang (CFO)** - занимала должность старшего директора в AWS

**Genevieve Wang (CSO)** - работала вице-президентом в BrightIdea

## Клиенты GrubMarket



Рестораны:

Chipotle Mexican Grill, Hakkasan, Blu Jam, Restaurant Depot, Hello Fresh...

Магазины:

Walmart, Costco, Whole Foods Market, Kroger, SafeWay, FreshDirect, Sprouts...

Офисы:

Google, Facebook, Apple, Twitter, Yelp, WeWork

## Финансовые показатели

⇒ Выручка за 2021г составила \$700млн, прогноз на 2022г - \$1.2млрд (**рост на 70%**)

⇒ За 3 года 2019-21, годовая выручка GrubMarket выросла на **1200%**

⇒ На данный момент **компания является прибыльной** (+\$15млн за 2021г). Бизнес модель уже сейчас подтверждает свою эффективность. Но упор по-прежнему делается на масштабирование, а не на получение прибыли.

⇒ Удержание клиентов (retention rate) в 2021г составила:  
в B2B сегменте - **97%**  
в B2C сегменте - **90%**

## Инвесторы GrubMarket



**GGV Capital** - AirBnB, Coinbase, Block (Square), ZenDesk, Affirm, Slack, SoFi, Alibaba, Ant Group, Xiaomi, ByteDance, Grab, Hashicorp, DraftKings



**Tiger Global** - Uber, Netflix, Block (Square), Stripe, Spotify, AirBnB, Coinbase, Yandex, Etsy, Roblox, Toast, Palantir, Databricks, Chime, UIPath, BlockFi



**Black Rock** - Epic Games, Twitter, Roblox, Databricks, Scopely, SoFi, Grab, Wise, Gojek, GitLab, Keeptruckin, DataRobot, Snyk, Rivian, Lucid Motors, Ant Group



**Step Ahead Capital** - Carta, GrubMarket, Hive.ai, GitLab, Robinhood, ThoughtSpot, Chainalysis

## Конкуренция GrubMarket

Компания не имеет серьезных конкурентов на рынке США в B2B сегменте. Такие сервисы, как Amazon Fresh (Whole Foods), DoorDash, Instacart, Delivery Hero - являются лишь сервисами доставки из супермаркетов и работают в B2C сегменте

## Поглощения GrubMarket

- ⇒ Февраль 2022г - SAAS логистическая платформа Nova Libra
- ⇒ Январь 2022г - дистрибьютор фруктов и овощей с опциями аналитики рынка для B2B сегмента - Terra Exports
- ⇒ Октябрь 2021г - SAAS платформа онлайн продажи продуктов Funtech, для начала экспансии в Канаду
- ⇒ Октябрь 2021г - SGS - 112 летний поставщик овощей и фруктов в Калифорнии
- ⇒ Сентябрь 2021г - дистрибьютор фруктов и овощей в штате Нью-Йорк - Farmigo

## Инвестиционное предложение

В сентябре 2021 GrubMarket привлек новый раунд инвестиций (Series E) по оценке **\$1.2 млрд**

Есть **подтвержденная инсайдерская информация**, что на данный момент компания **занимается сбором нового раунда** (Series F) по оценке **\$3.0 млрд**, закрытие раунда ожидается в ближайшие 2-3 месяца.

Акции предлагаются по оценке **\$1.5млрд**. Что после закрытия раунда, сразу даст доходность в 100%.

В данной сделке поставщиком акций выступит наш партнер, венчурный фонд из Калифорнии - Step Ahead Capital, который уже является инвестором в GrubMarket, и который нашел продавца акций.

Сделка будет структурироваться через Delaware SPV фонда Step Ahead Capital, т.е. наша SPV будет являться со-владельцем их SPV. Для нашей SPV будут специальные условия входа - 0% входная комиссия (Setup Fee) и 0% комиссия за успех (Carry).

IPO ожидается в ближайшие 1-2 года. Недавно CEO компании заявлял о планах выхода на биржу в 2022г. Есть возможность увеличить тело инвестиции в 5-10 раз за этот период

⇒ **Продавец** - Step Ahead Capital, вторичные акции

⇒ **Цена за акцию** - \$12.33

⇒ **Размер сделки** - \$500,000

⇒ **Минимальный порог входа для инвестора** - \$10 тыс

⇒ **Административные расходы (Setup Fee)** - 3% - 4%

⇒ **Комиссия за успех (Carry)** - 15%

⇒ **Срок для принятия решения** - до 22 февраля

⇒ **Дата перевода денег** - начало марта