

Инвестиционная ВОЗМОЖНОСТЬ Pipe



mindrock



pipe



Январь 2022



Майами, Флорида, 2019

Штаб-квартира и год основания



76 человека

Команда

\$2 млрд

Оценка последнего раунда (май 2021)

\$250 млн

Размер последнего раунда

\$316 млн

Всего инвестировано средств

Pipe Technologies — это платформа для торговли регулярной выручкой. Pipe произвела настоящий бум на рынке финтеха и зарекомендовала себя как самая быстрорастущая платформа альтернативного финансирования оборотного капитала на основе искусственного интеллекта. Сегодня у компании больше \$2.8 млрд торгуемых активов на платформе и 11 тыс B2B-клиентов.

Цель Pipe - предоставить альтернативный вариант финансирования стартапам с постоянной выручкой без получения кредитов или продажи акций венчурным фондам. Pipe объединяет стартапы которые ищут финансирование и институциональных инвесторов желающих зарабатывать до 10% в год практически без рисков. Компания — первая в своём роде и называет себя “Nasdaq for revenue” (“Nasdaq для выручки”).

финансовые сервисы

финтех

трейдинговая платформа

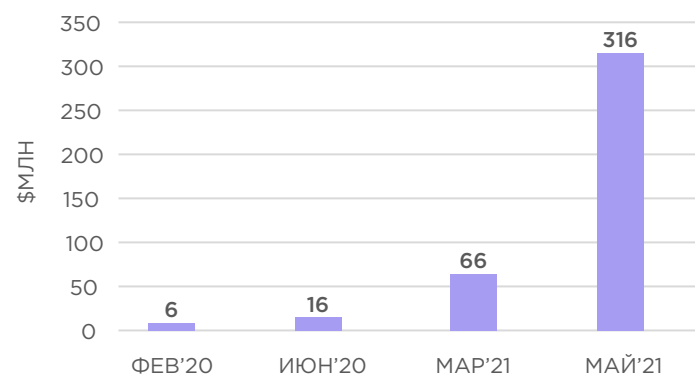
SaaS

Достижения Pipe

- Руководство Pipe утверждает, что компания достигла оценки в \$2 млрд менее чем за год с момента публичного запуска платформы в июне 2020. Среди финтех-компаний Pipe быстрее всех удалось достичь такой оценки за всю историю.
- Более 11 тыс компаний зарегистрировались на торговой платформе Pipe. Более 50% объема торгов поступает с вертикальных рынков, не относящихся к SaaS. В их числе - подписка direct-to-consumer (D2C, то есть прямые продажи потребителю), управление имуществом, потоковые сервисы и бизнес-услуги, такие как тренажерные залы.
- Общие торгуемые активы на платформе Pipe превышают \$2.8 млрд и стремятся достигнуть \$3 млрд в ближайшее время, при этом в настоящее время ежемесячно торгуются \$70+ миллионов.
- В сентябре 2021 Pipe начала предоставлять свои услуги в Великобритании, которая стала первым рынком за пределами США.

- В мае 2021 года, Pipe привлекли \$250 млн, что повысило их запасы наличности до \$300+ млн. Если компания будет вести бизнес с тем-же масштабом что и сейчас, средств хватит еще на 19 лет. Но Pipe намерены расширяться и покорять зарубежные рынки, а так-же внедряться в новые бизнес-вертикали, находя новые применения своим сервисам.

График исторических инвестраундов и оценки



Инвесторы Pipe



А также: TIME Ventures, Seven Seven Six, Chamath Palihapitiya, MaC Ventures, Fin VC, Greenspring Associates, Counterpoint Global (Morgan Stanley).

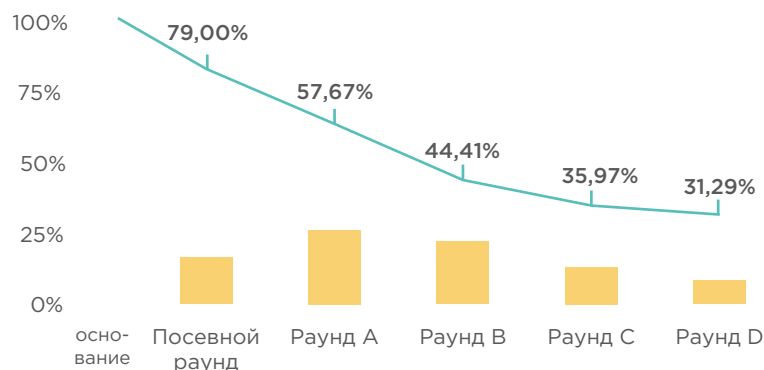


Проблема

До появления PIPE основатели стартапов были вынуждены продавать свою долю, чтобы платить за прогнозируемую временную разницу между стоимостью привлечения клиента и получения выручки с него. К моменту публичного размещения компании на бирже у её основателей оставалась только существенно размытая доля, в то время как основной контроль переходил к сторонним инвесторам.

Единственная альтернатива привлечению стороннего инвестирования для многих компаний — это предоставить дисконт более 30% на ежегодную подписку для привлечения клиентов и попросить их оплатить услуги на 12 месяцев вперед. Это ведёт к тому, что компания упускает огромные суммы ради получения быстрых средств на развитие, если не хочет продавать свои акции.

Право собственности и разводнение акций



Даже основатели самых успешных компаний в мире страдают от сильного разводнения акций

Право собственности основателей к моменту IPO	
Zoom	22,00%
Shopify	17,11%
Veeva	16,60%
Okta	16,50%
MongoDB	15,10%
Slack	12,00%
Twilio	11,90%
CrowdStrike	10,50%
Box	5,90%

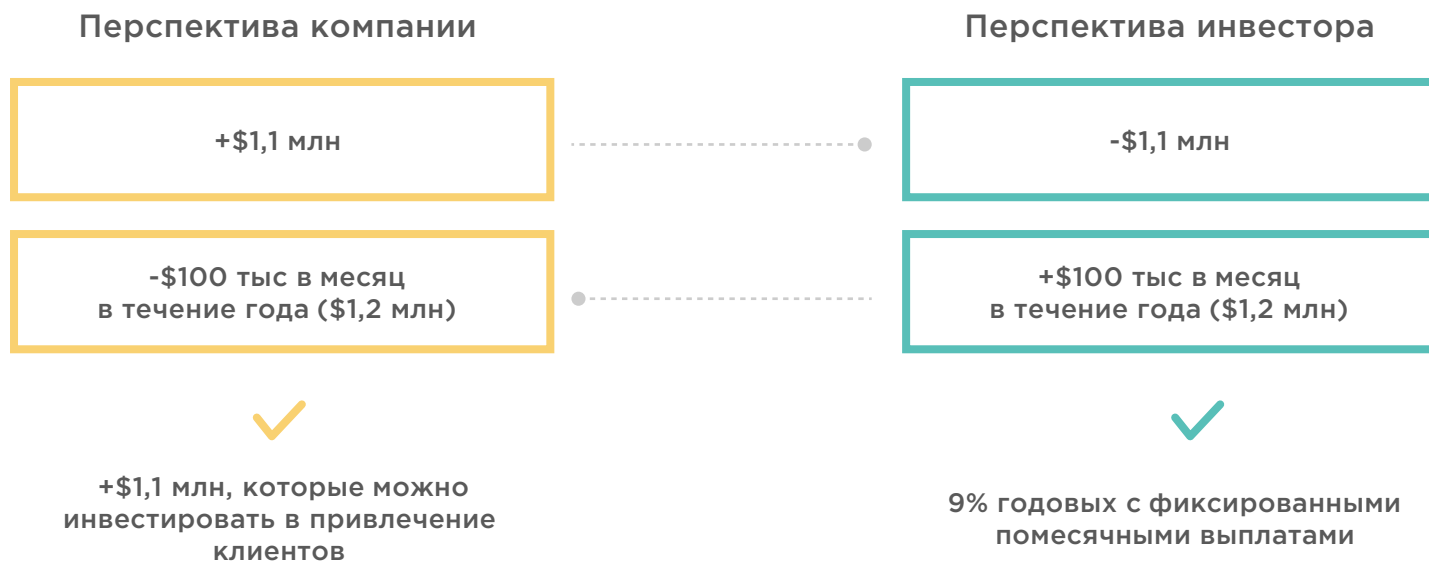




Решение

Pipe предлагает оценивать постоянную ежемесячную выручку (MRR) от клиентов (например, подписка Netflix) как ликвидный актив, который можно продать. После оценки рисков Pipe находит покупателя, который готов оплатить один год выручки эмитента вперед, при этом оговоренная выручка автоматически поступает инвестору на ежемесячной основе с процентами.

Получается, что стартап получает свои деньги на год вперед и может расширяться, при этом инвестор зарабатывает больше, чем на классических бондах, а Pipe зарабатывает на комиссии + за счет других платных сервисов.








Продукт PEX (трейдинговая платформа постоянной выручки):

Как только клиент подключает свою платежную систему, банковский счет и бухгалтерию, искусственный интеллект Pipe анализирует денежные потоки и 14 других показателей для присвоения кредитного рейтинга за несколько минут. Для традиционных банковских займов процесс занимает несколько недель.

Платежные данные продолжают передаваться в режиме реального времени (каждые 4 часа), так что система может быстро и адекватно реагировать на несистематические изменения.

Методика присвоения кредитного рейтинга

<p>1 Этап Вводные</p>	<p>Платежная система Данные клиентов и контрактов</p> <p>stripe <i>Chargebee</i> Recurly</p>		<p>Бухгалтерия Финансовая информация в реальном времени</p> <p>  NETSUITE</p>	<p>Банковские счета Подтвержденный баланс, история платежей и денежные потоков</p> <p><small>BANK OF AMERICA</small>  <small>svb Silicon Valley Bank</small>  citi </p>
<p>2 Этап Кредитный рейтинг</p>	<p>Финансовые риски</p> <ul style="list-style-type: none"> • Денежный резерв • Плечо • Рентабельность • Рост прибыли 	<p>Портфельный риск</p> <ul style="list-style-type: none"> • Рост узнаваемости • Рост выручки • Чистый отток • Задолженности по выплатам 	<p>Бизнес-риск</p> <ul style="list-style-type: none"> • Препятствия для переворота • Доля рынка • Макросопротивление • История компании • Размер 	<p>Стресс-тестирование</p> <ul style="list-style-type: none"> • Базовый уровень • Средний уровень • Экстремальный уровень
<p>3 Этап Результат</p>	<p>Результаты кредитной оценки</p> <ul style="list-style-type: none"> • Рейтинг от AAA до C • Максимальный торгуемый оборот • Лимиты по торговле 			

Доходность в зависимости от рейтинга

Рейтинг активов	Доходность инвестора	Типичный профиль
AAA-A	2-6%	<ul style="list-style-type: none"> • Стабильный рост / pre-IPO / публичная компания с многолетним опытом • Прибыльный бизнес / запас денежных средств на 2+ года • Диверсифицированные клиенты с более чем \$10 млн годовой выручки (ARR) и предсказуемым уровнем оттока / удержания клиентов. • Легкий доступ к альтернативному финансированию (венчурный капитал / займы)
BBB-B	6-10%	<ul style="list-style-type: none"> • Продукт наглядно подходит рынку • Запас денежных средств на 12+ месяцев • Диверсифицированные клиенты с более чем \$1 млн годовой выручки (ARR) и предсказуемым уровнем оттока / удержания клиентов. • Некое разнообразие стека капитала и доступ к альтернативному финансированию
От CCC и ниже	10%+	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченный успех продукта на рынке или некий послужной список • Запас денежных средств меньше чем 12 месяцев • Однообразные клиенты и ограниченная предсказуемость уровней оттока / удержания клиентов. • Ограниченный доступ к альтернативному финансированию (венчурный капитал / займы)

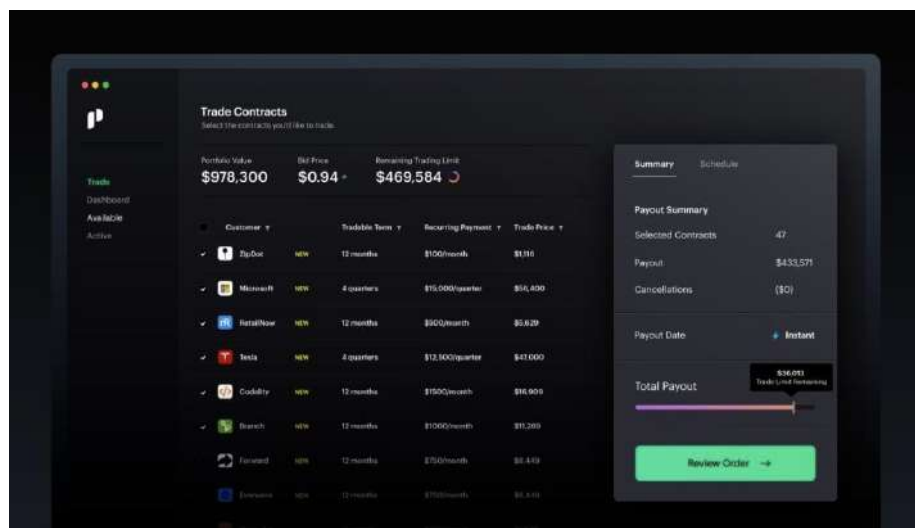
Процесс перемещения средств

Диаграмма осуществления сделки на платформе Pipe TEX



Ежемесячное обслуживание

1. В течение года эмитент ежемесячно получает выручку от своих клиентов.
2. PIPE автоматически перечисляет платежи инвестору.
3. Инвестор может направить поступления на покупку дополнительных контрактов или вывести на свой счет.



Интерфейс кабинета инвестора, где можно просматривать портфель, изменение показателей актуальных и новых контрактов, покупать и продавать активные сделки другим инвесторам.

Преимущества услуг PIPE по сравнению с традиционными банковскими кредитами

Для эмитента общая сумма, причитающаяся инвесторам PIPE, отражается в балансовом отчете как краткосрочное обязательство.

Контракт с PIPE не влияет на доход, валовую маржу, операционные расходы, EBITDA или операционную прибыль компании эмитента.

Эмитент продолжает получать полную выручку от своих клиентов на ежемесячной основе. Сумма торгуемого контракта с инвестором PIPE автоматически вычитается системой, что не сказывается на учете поступлений.

Дисконт для комиссии PIPE и заработок инвестора рассчитывается как процентный расход и вычитается из чистой прибыли эмитента.



Бизнес-модель

Каналы монетизации

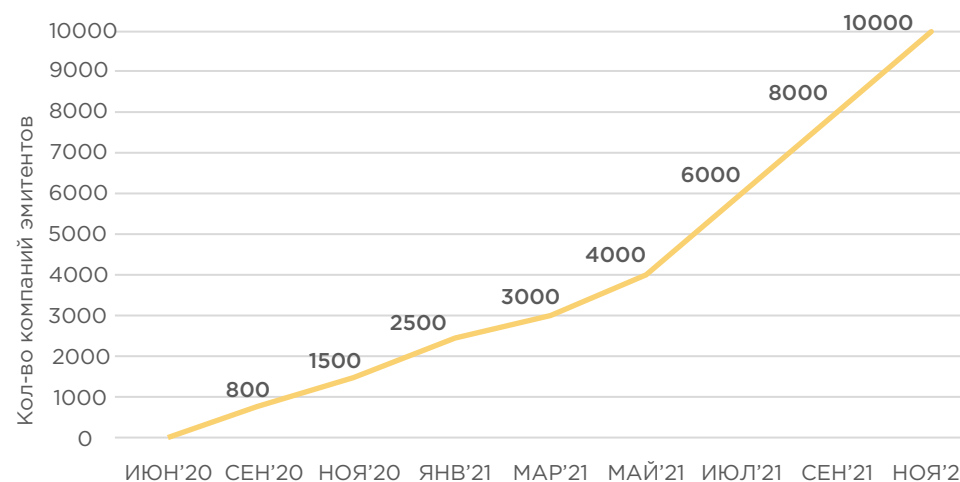
Кроме выручки с комиссионных сборов в размере **1.25%** за каждый исполненный контракт на платформе Pipe TEX, компания развивает дополнительные каналы монетизации за счет следующих услуг:

Pipe pro — многофункциональная операционная система с автоматическими накладными и управлением подписками, CRM, безкодвая бизнес-аналитика, автоматизации маркетинга и финансового прогнозирования. Основана на модели платной подписки.

Pipe banking services — банковские услуги для клиентов, которые включают открытие текущего сберегательного счета, выпуск карт, поддержку банковских переводов и автоматизированной клиринговой палаты в США и по всему миру, а также поддержку операций в иностранных валютах.



Подключенные компании на платформе Pipe



РЫНОК

Размер, структура, тренды



Pipe была запущен в 2020 году для удовлетворения потребностей рынка подписок SaaS, который оценивался в \$200 млрд.

Сервис ReportLinker оценил рынок SaaS в \$225,6 млрд в 2020 с потенциалом роста до \$272,5 млрд в 2021 (20,8%). Ожидается, что после 2021 года совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) будет составлять 12,5%, что позволит достигнуть объема в \$440 млрд в 2025 году.

Если ранее Pipe предоставляла финансирование только SaaS-компаниям, то в 2021 году эта возможность стала доступна всем частным и публичным компаниям с постоянным доходом.

В настоящее время Pipe работает на глобальном рынке "Регулярной Выручки", который оценивается в \$2 трлн.

В будущем Pipe планирует охватить все типы бизнесов, у которых поток выручки имеет определенную степень предсказуемости.

Финансы



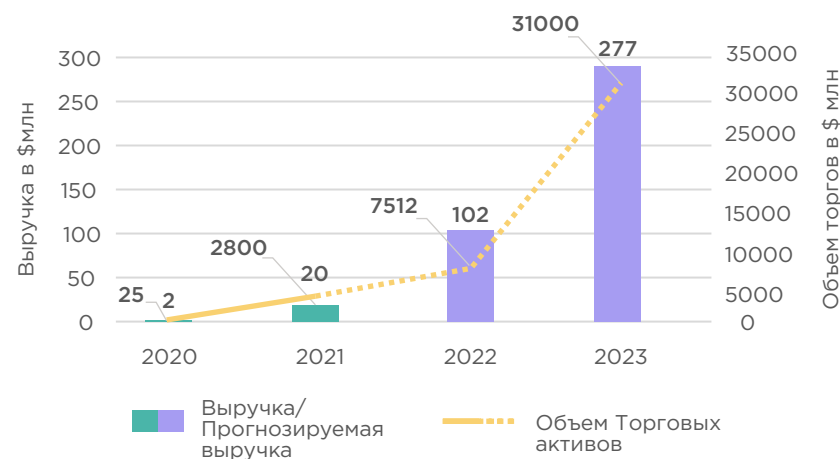
Общие торгуемые активы на платформе Pipe превышают **\$2.8 млрд** и стремятся достигнуть \$3 млрд в ближайшее время, при этом в настоящее время ежемесячно торгуются \$70+ миллионов. К Ноябрью 2021, компания провела торгов объемом свыше **\$350 млн**, это **53%** прирост к показателю третьего квартала 2021.

За 2021 год, выручка PIPE составила **\$20 млн**, что превысило прогнозы на этот год на **+25%**. В то-же время если рассчитывать ежегодную выручку по показателям одного Ноября 2021, то ежегодная выручка Pipe будет составлять уже **\$57 млн**. Учитывая высокий рост всех ключевых метрик (Клиенты, Объем торгов на платформе, выручка) Pipe без особых усилий смогут заработать свыше **\$100 млн** в 2022.

Компания заключила партнерство с крупнейшим агрегатором венчурных синдикатов **Angellist** и предоставила возможность руководству фондов получать платежи за управление на год вперед. Более **92%** клиентов с платформы были одобрены и **25%** получили авансы через платформу PIPE TEX за первый месяц партнерства.

У компании эффективная маркетинговая стратегия; за счет платного, органического траффика и партнерств, средняя стоимость одного B2B клиента (CAC) составила **\$310** долларов за последний квартал.

Расчет выручки и объема торгов Pipe



Команда



Джош Мангель

Основатель, генеральный директор
Выпускник Y-Combinator, до Pipe основал Beatdeck – разработчика аналитического ПО для музыкальных лейблов, который позволял найти новые таланты. Вместе с Гарри Херстом основал Skurt – агрегатор аренды автомобилей с доставкой на дом в 2014. В 2018 Skurt был куплен Fair.com. Также работал руководителем продуктового направления в Fair.com, компания смогла привлечь более \$2 млрд финансирования за 4 года существования.



Гарри Херст

Основатель, генеральный директор
Уроженец Великобритании, уехал в США в 2014 и основал Skurt совместно с Мангелем. Успешно развил компанию и продал её Fair.com в 2018. Сейчас активно занимается расширением Pipe в Соединенном Королевстве.



Зэйн Алларахия

Основатель, технический директор
Выпускник Y-Combinator и Мичиганского Университета. Учился в Стэнфорде на инженера-программиста. До Pipe успел поработать в таких компаниях, как Locu, Invitae, Braintree и Plaid в роли разработчика ПО.

В Ноябре 2021 команда Pipe насчитывала более **76** сотрудников, которые пришли из таких компаний как Stripe, Plaid, Palantir, Morgan Stanley и Brex. Pipe активно развивается на международных рынках и постоянно пополняет коллектив. Недавно компания привлекла двух опытных технических руководителей - Брэда Коффи из Hubspot на должность директора по работе с клиентами и Сиды Орландо на должность директора по контенту (ранее Сид работала главным редактором в Stripe и менеджером по контенту в Kickstarter).

