

Презентация инвесторам

Сентябрь 2024 г.



IVA Technologies занимает лидирующие позиции на российском рынке корпоративных коммуникаций, подтвержденные независимыми экспертами

ЛИДЕР РЫНКА

среди поставщиков ВКС в России⁽¹⁾



ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ

для корпоративных коммуникаций⁽¹⁾

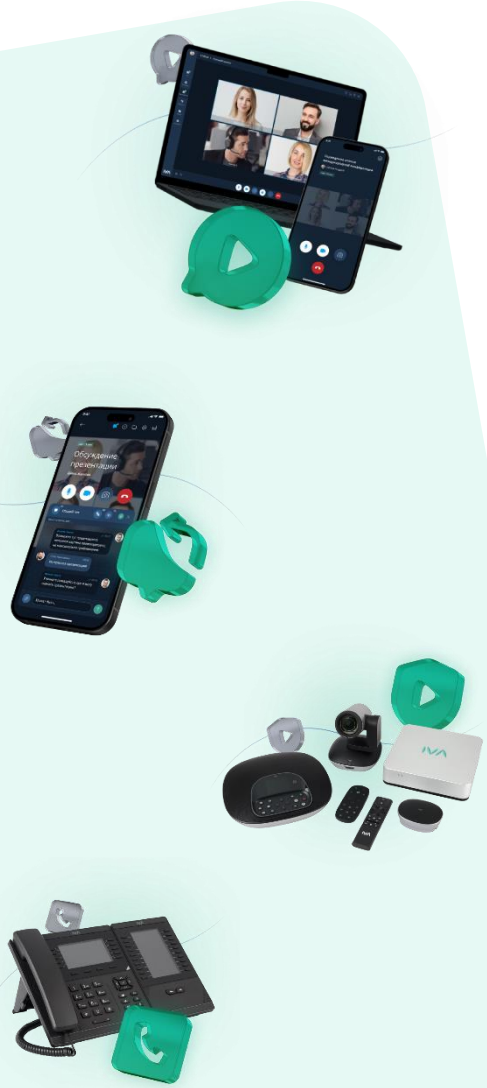


IVA MCU - №1

среди российских ВКС⁽¹⁾



Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных



Беспорный лидер на рынке корпоративных коммуникаций

№1

по объемам продаж ВКС в России⁽¹⁾

>250 тыс.

лицензий поставлено⁽²⁾

>550

заказчиков⁽²⁾

Уникальная экосистема корпоративных коммуникаций

>30

патентов и свидетельств⁽²⁾

>170

партнеров⁽²⁾

>230

разработчиков⁽²⁾

Подтвержденная высокоэффективная бизнес-модель

110%

CAGR Выручки '21-23

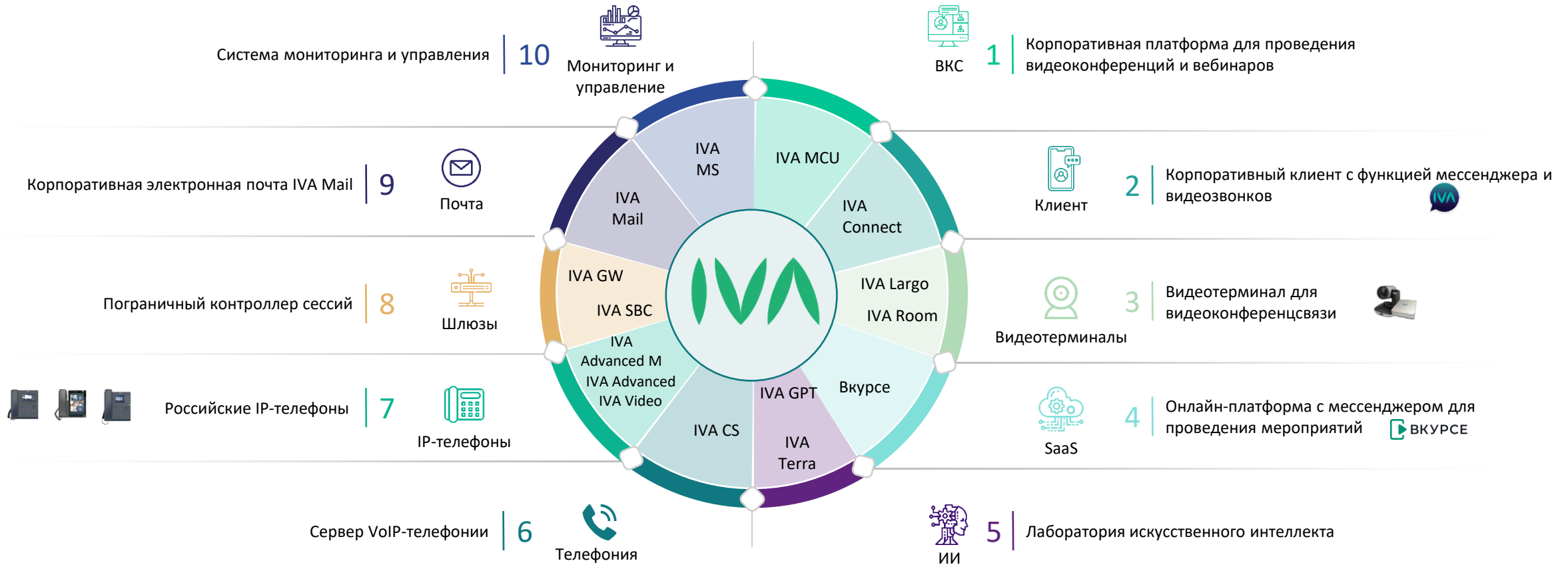
139%

CAGR EBITDAC '21-23

53%

рентабельность по EBITDAC '23

Уникальная экосистема корпоративных коммуникаций, обладающая рядом отличительных характеристик и преимуществ...



Единое приложение для сервисов экосистемы

Разработка продуктов без использования open-source решений

Центр технической поддержки для всех продуктов экосистемы

Высокая степень локализации производства в России

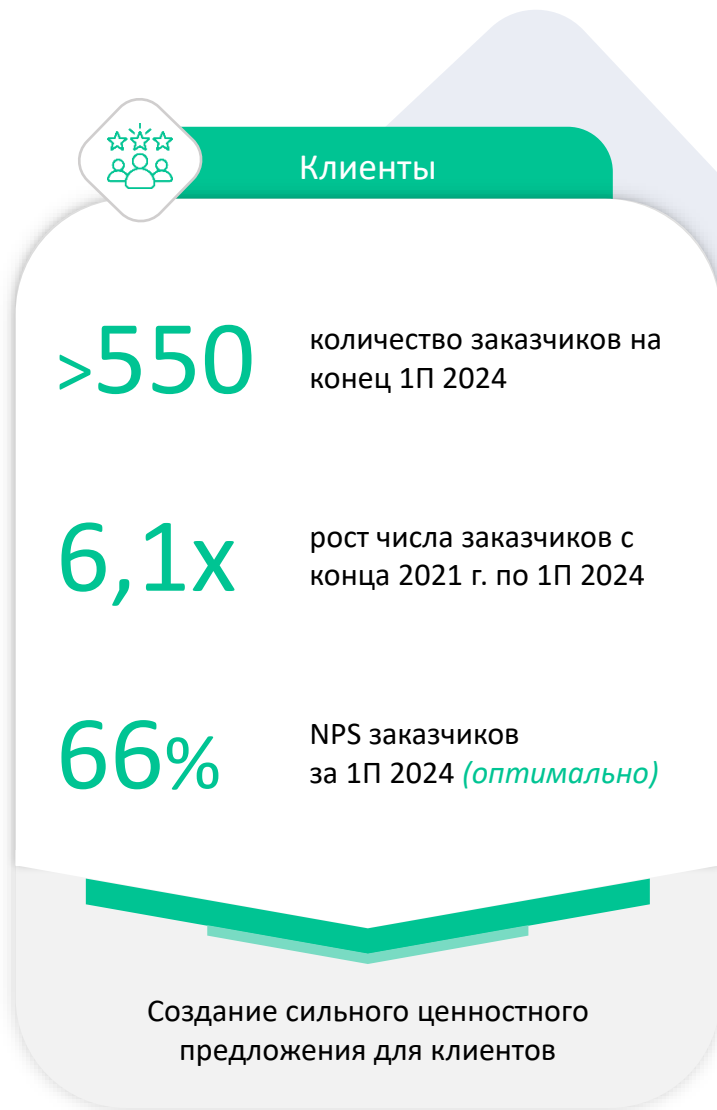
Низкая зависимость от поставок импортных комплектующих

Интеграция продуктов экосистемы между собой

...и эффективно замещающая решения западных игроков

ВКС		
Корпоративный мессенджер		
Видеотерминалы		
Онлайн-платформа для проведения мероприятий		
Сервер VoIP-телефонии		
IP-телефоны		
VoIP-шлюзы		
Пограничный контроллер сессий		
Корпоративная электронная почта		
Система управления и мониторинга		

Продолжаем расти в интересах широкого круга стейкхолдеров



Ключевые достижения за 1П 2024



Ключевые результаты за 1П 2024



Выручка

1,5x

Рост, г/г

Выручка по новым продуктам экосистемы

2,3x

Рост, г/г

ЕБИТДА

22%

Рост, г/г

ЕБИТДА

64%

Рентабельность в 1П 2024

Чистая прибыль

47%

Рентабельность в 1П 2024

Чистый долг⁽²⁾

0,2x

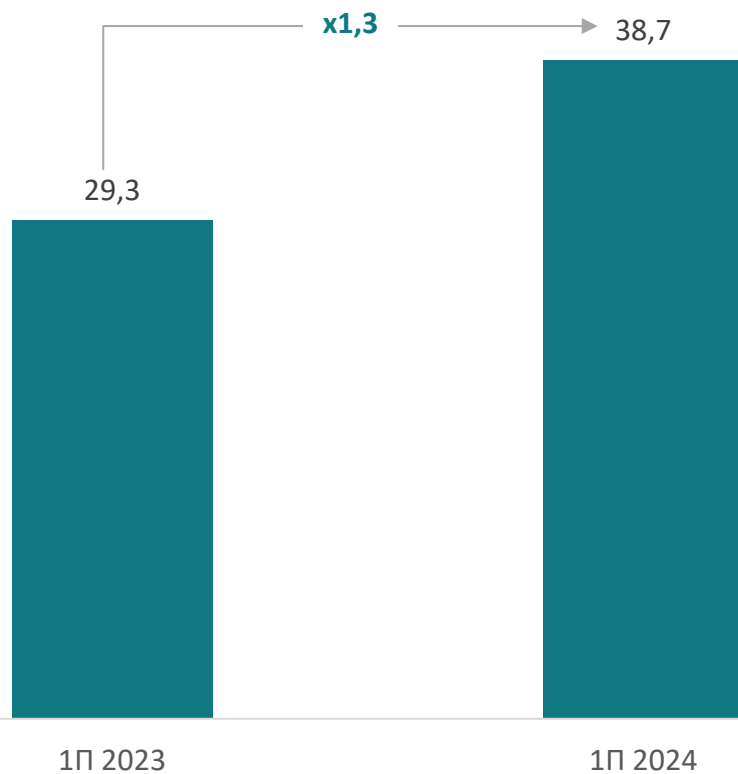
Чистый долг⁽¹⁾ / ЕБИТДА LTM

Стремительный рост выручки на фоне увеличения продаж лицензий...



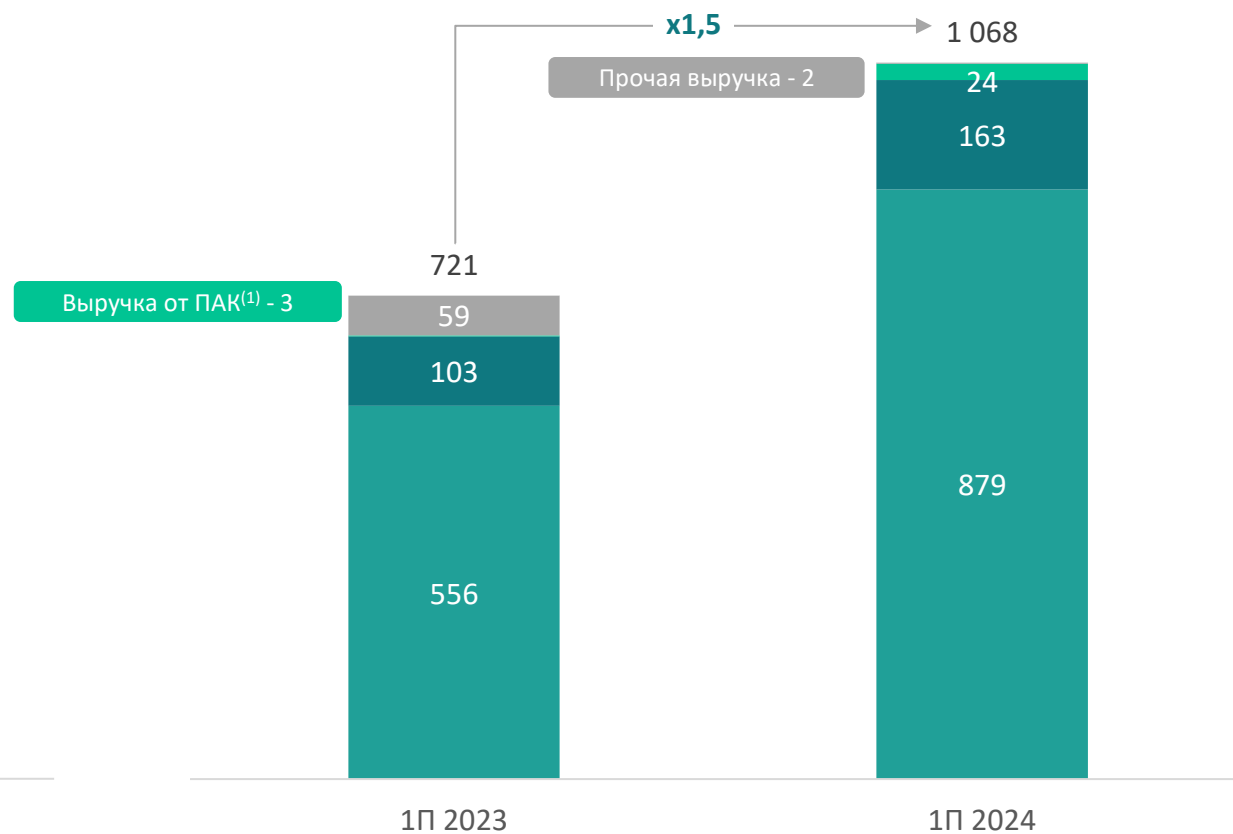
Существенное увеличение продаж лицензий ...

тыс. шт.



... транслируется в стремительный рост выручки ...

млн руб.



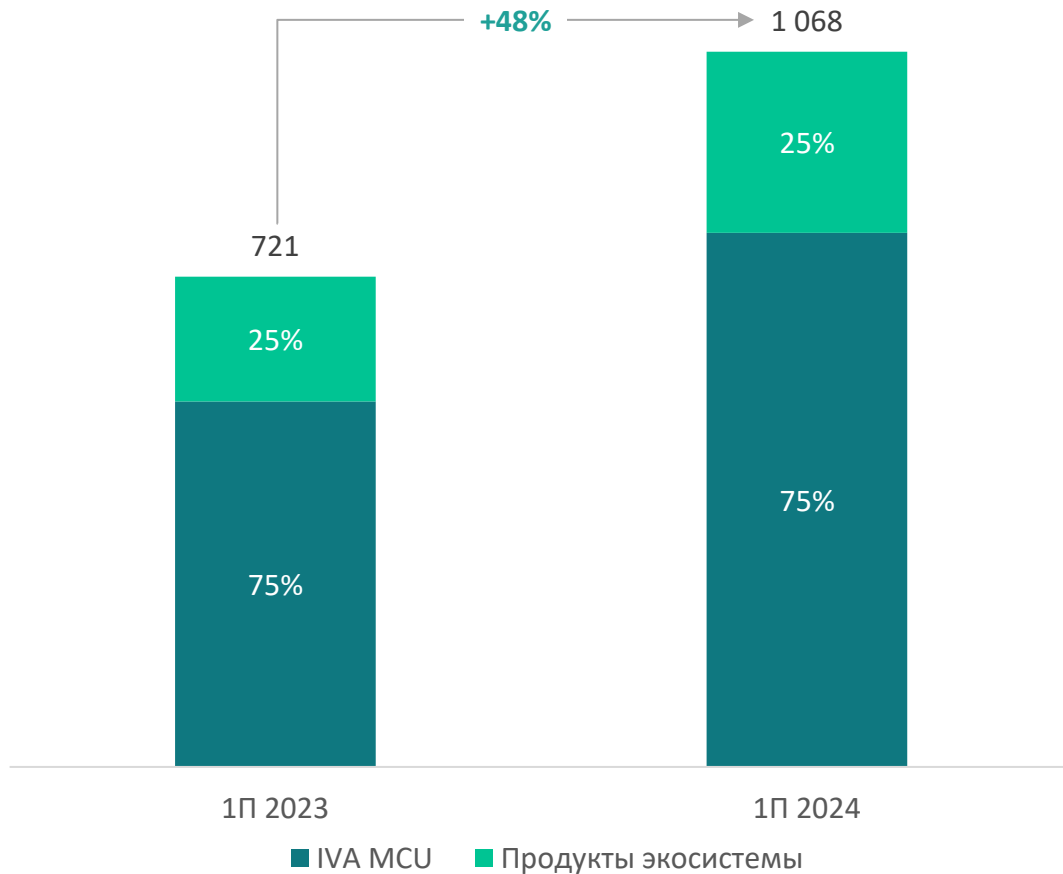
- Реализация ПО и лицензий
- Сервисное обслуживание
- Реализация программно-аппаратных комплексов
- Прочая выручка

Источник: данные Компании
Примечания: (1) Программно-аппаратные комплексы

... при увеличивающейся доли продаж новых продуктов экосистемы

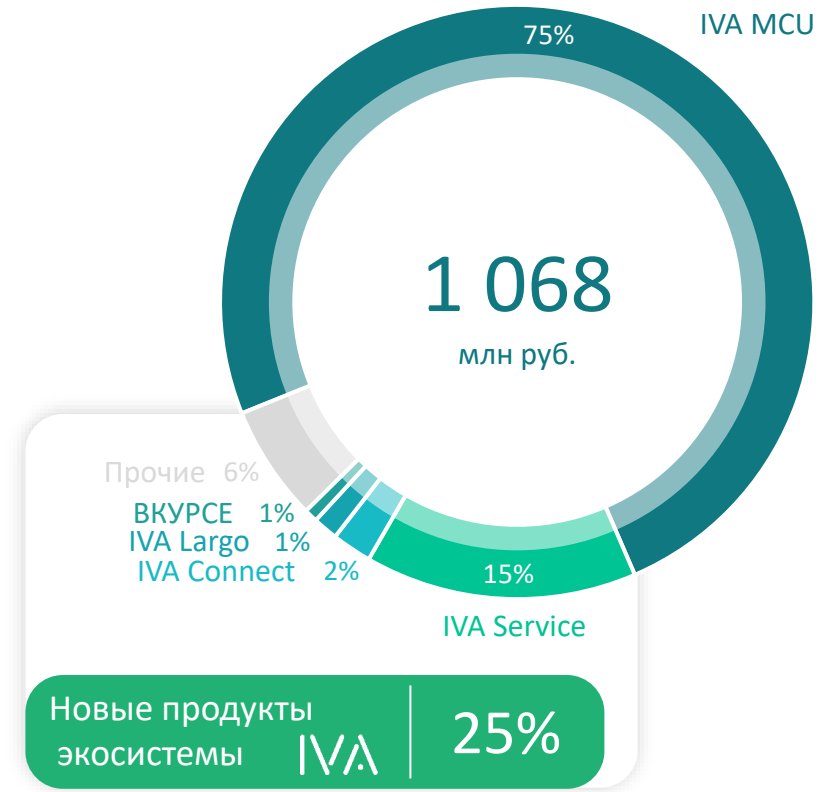
Увеличение продаж продуктов экосистемы

Выручка, млн руб.



Структура выручки в 1П 2024

млн руб.

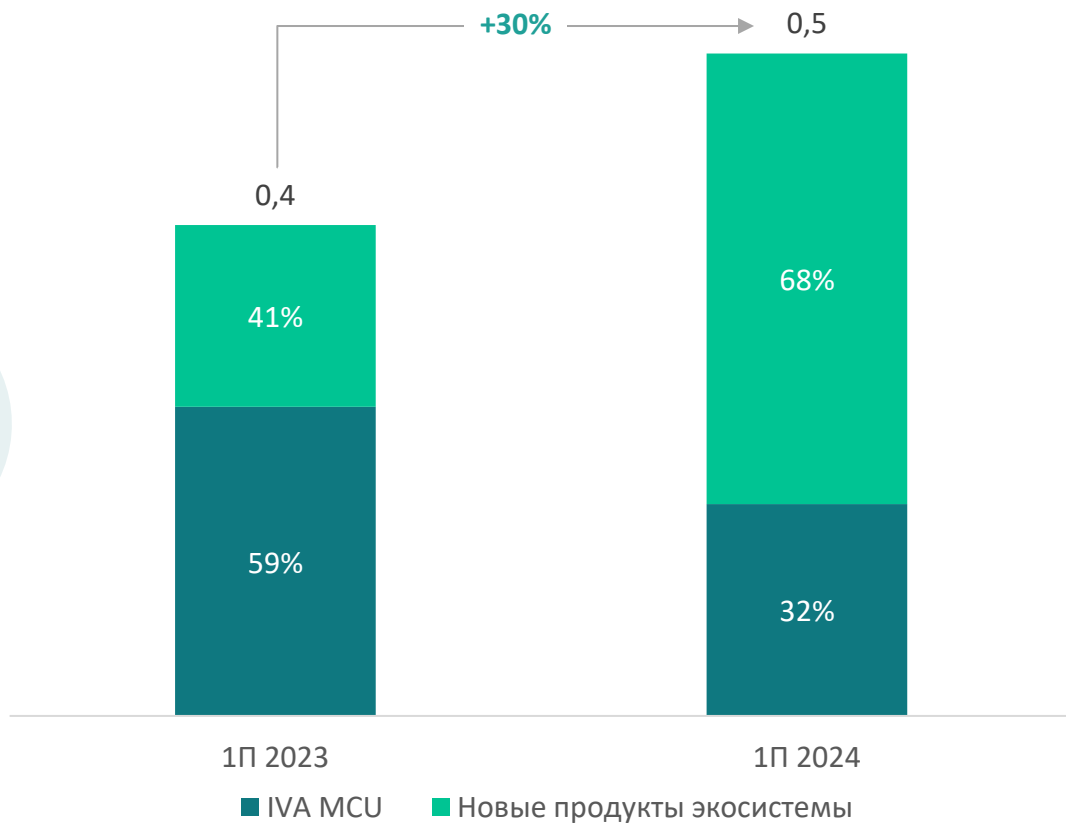


Рост инвестиций в развитие экосистемы



Увеличение доли инвестиций в новые продукты экосистемы
Капитальные затраты, млрд руб.

Структура капитальных затрат в 1П 2024
млрд руб.

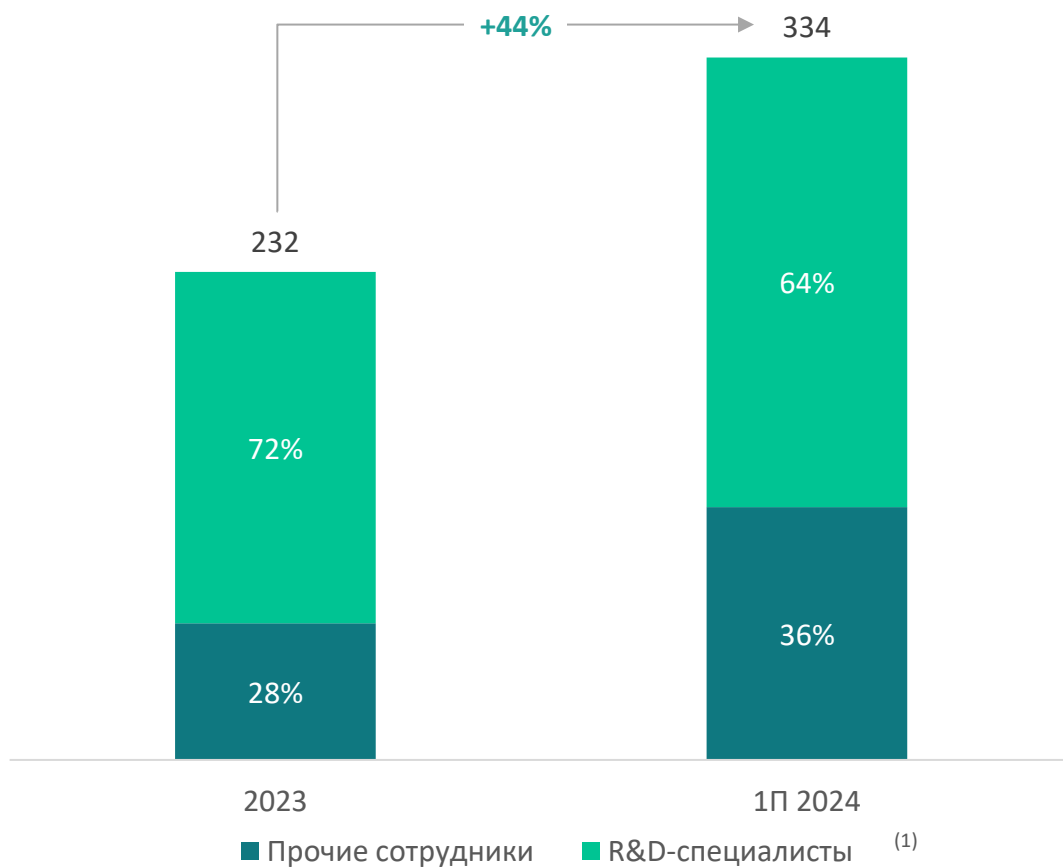


Сохранение высокой доли R&D специалистов



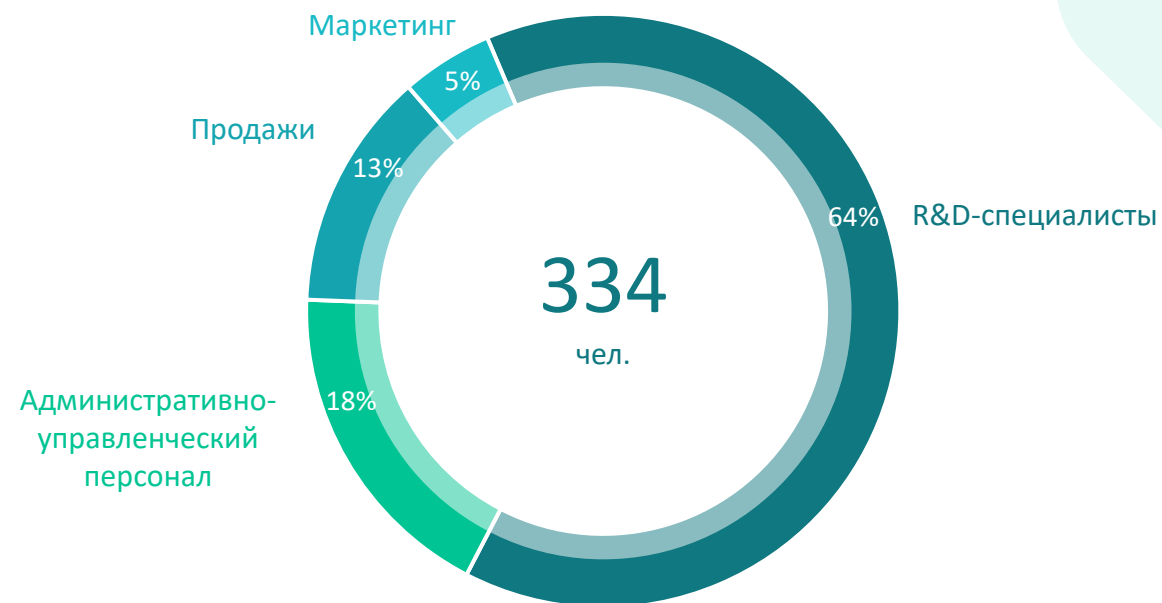
Устойчиво высокая доля R&D-специалистов

Количество сотрудников, чел.



Структура персонала на конец 1П 2024

чел.



Снижение доли R&D-специалистов связано с увеличением численности административного персонала и PR/IR служб в связи с получением публичного статуса

Продуктовый портфель
и
Клиентская база



IVA 2.0 – новый этап развития экосистемы



Источник: данные Компании

Ключевые преимущества IVA 2.0



Управление пользователями, ролями, задачами, матрица коммуникаций



Безопасность: журналирование, управление доступом, контроль, тех. средства ИБ, сертификация ФСТЭК



Встраивание в экосистему Компании, интеграция с AD, API

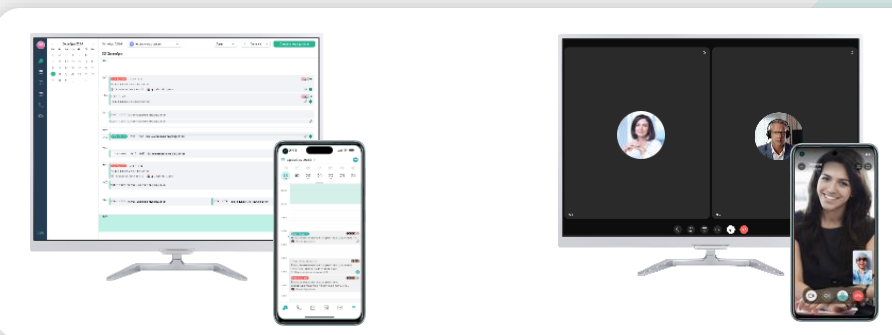


Кроссплатформенность и уникальный дизайн интерфейса



Производительность и масштабируемость, поддержка до 1 млн пользователей

Интерфейс IVA 2.0

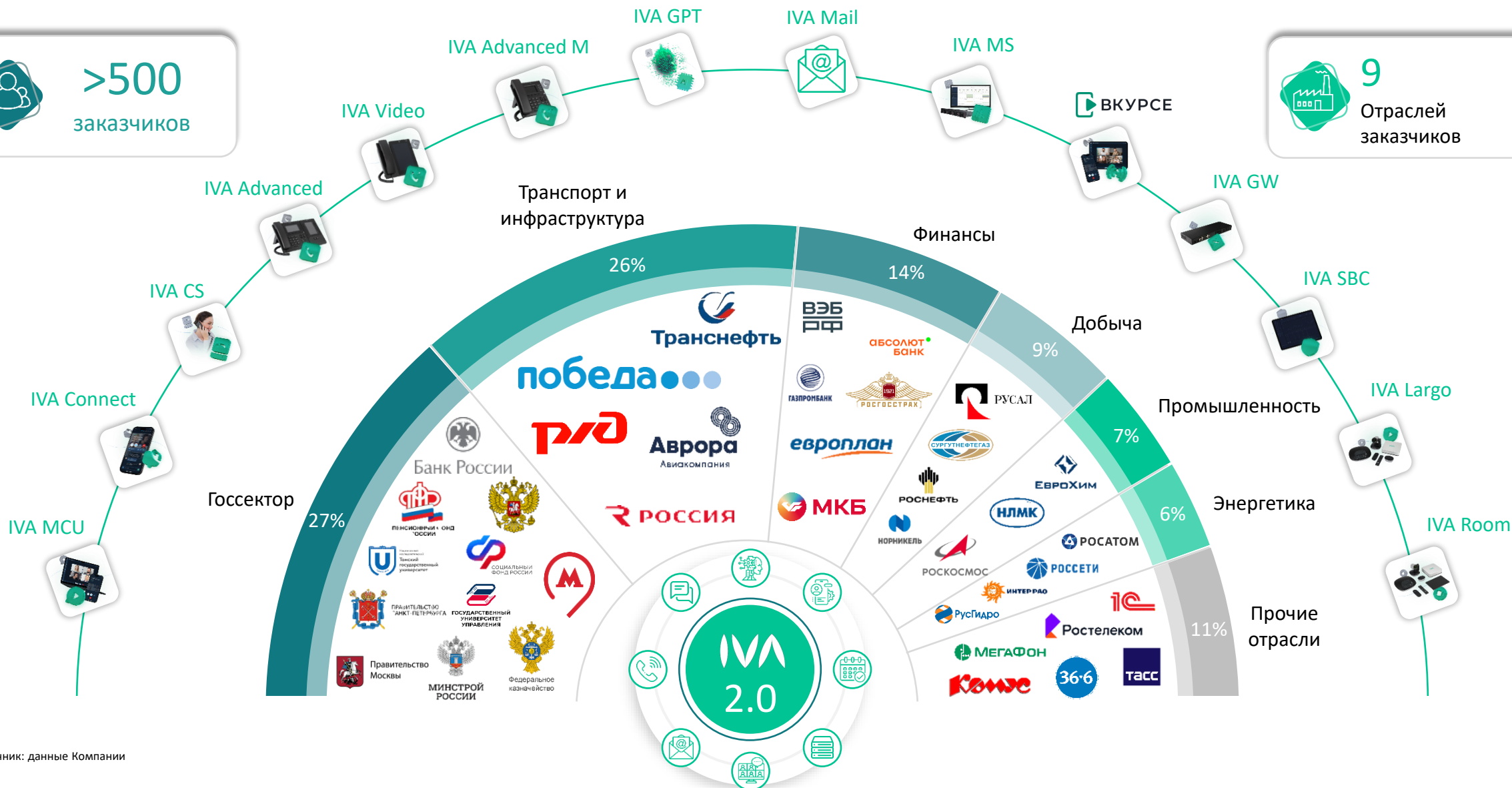


Уникальная продуктовая экосистема Компании выстроена вокруг диверсифицированной клиентской базы



>500
заказчиков

9
Отраслей заказчиков

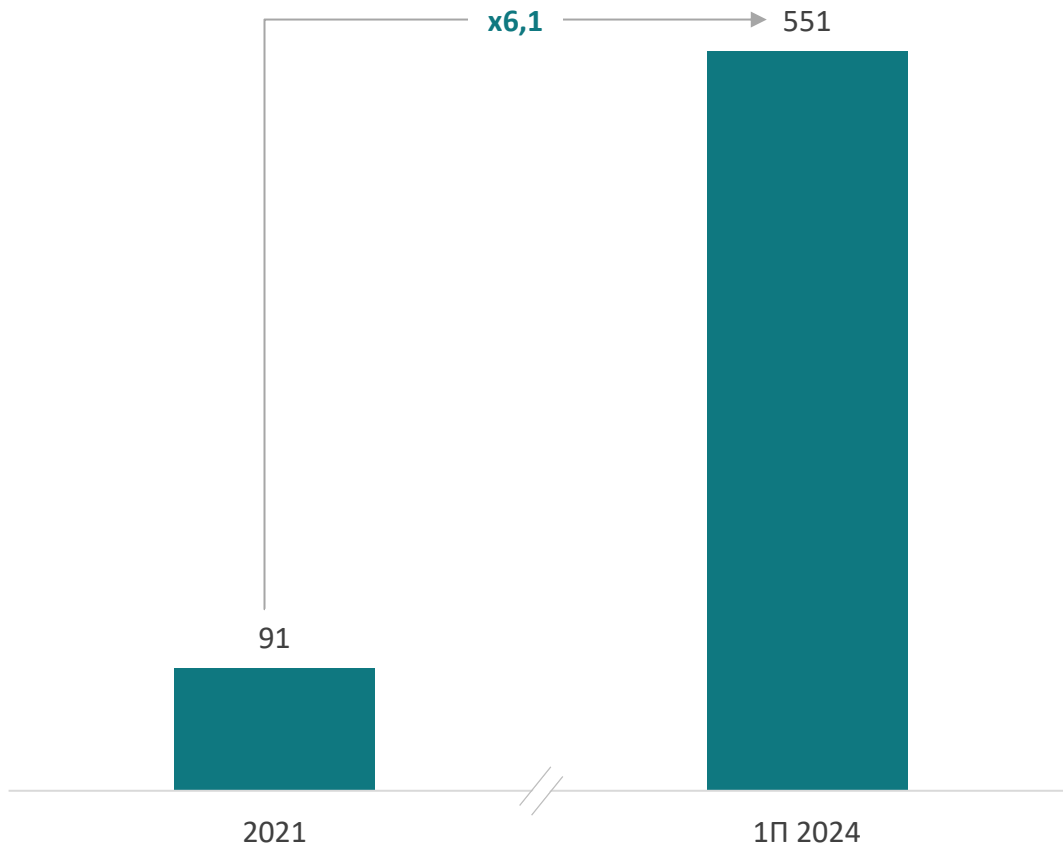


Источник: данные Компании

Высокий потенциал монетизации крупной клиентской базы...



Крупная и растущая клиентская база
Количество клиентов



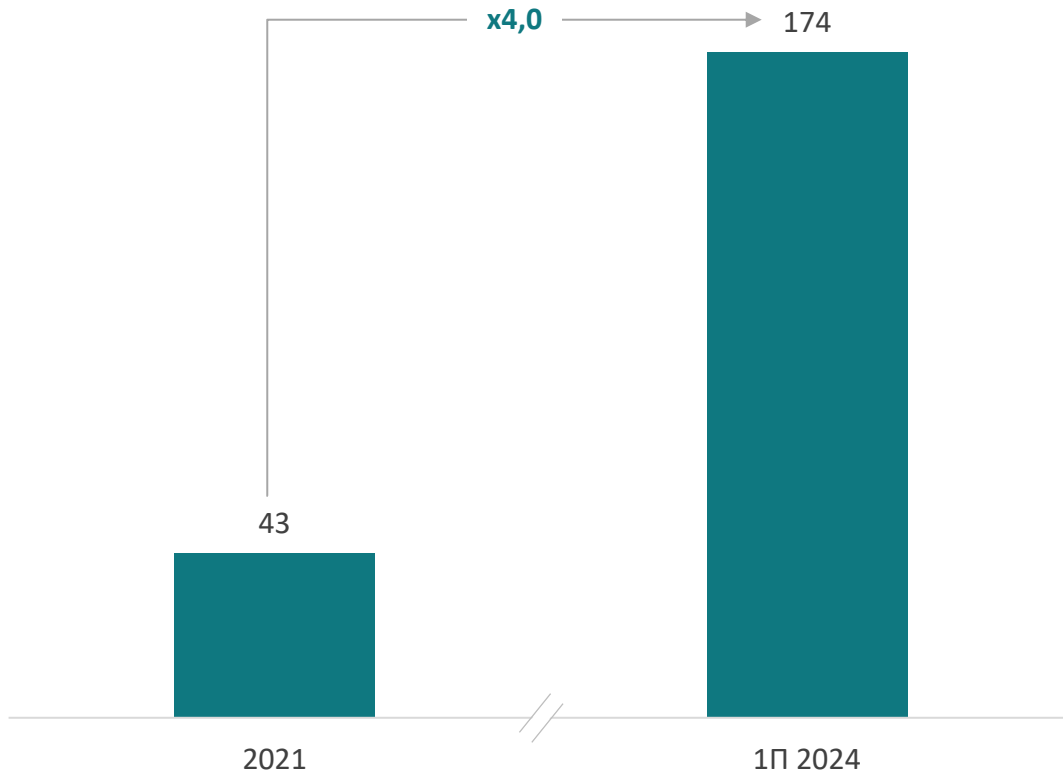
Источник: данные Компании

... с высоким уровнем диверсификации
Новые клиенты в 1П2024



...благодаря широкой партнерской сети, состоящей из ключевых дистрибьюторов и интеграторов в IT-отрасли

Расширяющаяся партнерская сеть...
Количество партнеров



...состоящая из наиболее крупных дистрибьюторов и интеграторов в IT-отрасли

Категория	Партнеры
Дистрибьюторы	
Интеграторы	
Внутренние интеграторы	

Стратегия и цели

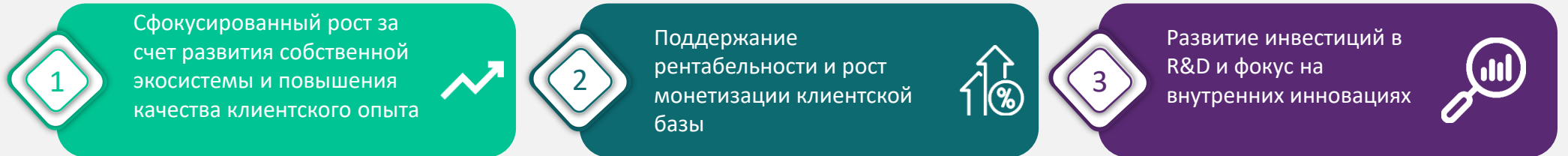


Реализация стратегии роста с фокусом на факторах стоимости

Потенциал создания стоимости



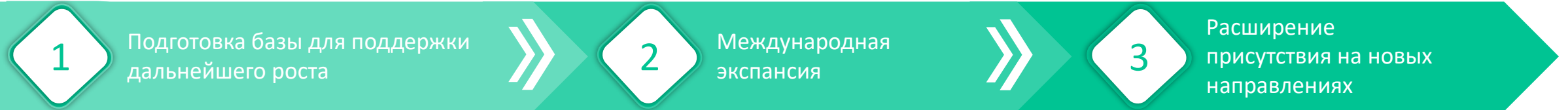
Основные стратегические приоритеты



Фундамент для создания стоимости

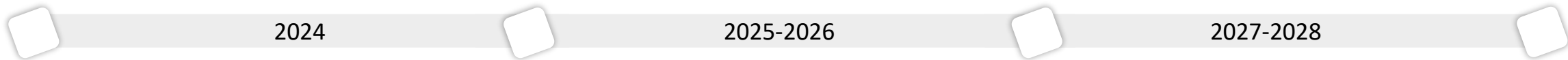


Ключевые этапы реализации стратегии



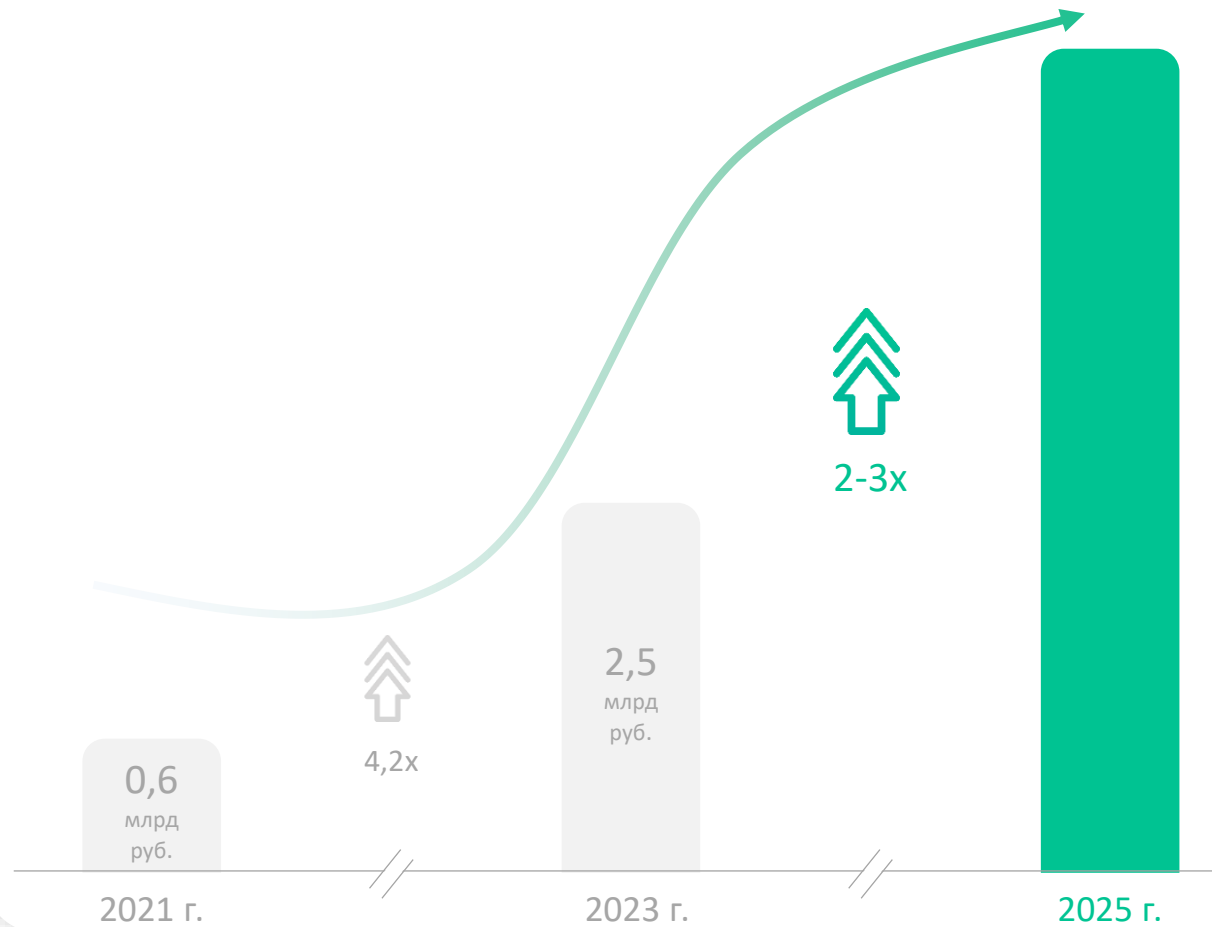
География и клиенты	<ul style="list-style-type: none"> Фокус на рынках РФ и СНГ Продажи on-premise ВКС и телефонии крупному и крупнейшему бизнесу Ключевые отрасли – госкорпорации, промышленность, энергетика, добыча, финтех 	<ul style="list-style-type: none"> Выход на отдельные «дружественные» рынки Усиление отраслевой представленности для on-premise продуктов Развитие продаж SaaS-продуктов для крупного и среднего бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> Выход на новые перспективные международные рынки Развитие продаж SaaS-продуктов для малого бизнеса
	<p>3 >500</p> <p>Страны присутствия Заказчиков</p>	<p>>5 ~15 тыс.</p> <p>Страны присутствия Медиаиндекс</p>	<p>>10 ~30 тыс.</p> <p>Страны присутствия Медиаиндекс</p>

Продукт	<ul style="list-style-type: none"> Базовая платформа экосистемы IVA 2.0: ID, календарь, адресная книга, задачи, мессенджер, ВКС, телефония, IVA GPT Система управления IVA SVC Производство IP-телефонов 10 тыс. ед./год 	<ul style="list-style-type: none"> В IVA 2.0 добавлена «Почта» Полноценная экосистемность платформы Запуск сервиса IVA 365 Расширение функциональности ИИ Производство IP-телефонов 100 тыс. ед./год 	<ul style="list-style-type: none"> Выстроены интеграции со всеми популярными офисными решениями Расширение производства IP-телефонов



Потенциал кратного роста бизнеса

Выручка



Источник: данные Компании



Увеличение доли рынка
вне ВКС



Рост доли выручки от новых
продуктов экосистемы



Сохранение рентабельности
по EBITDA на уровне 65-70%



Приложение



Сентябрь 2024 г.

XVI Российский конгресс Private Equity и XII Форум венчурных инвесторов



Октябрь 2024 г.

Конференция «IPO Форум» (АКРА)

АКРА

Investfunds Forum (Московская Сессия 2)



Конференция SmartLab



Ноябрь 2024 г.

Первый день Инвестора в рамках IVA DAY



Конференция Investment Leaders Forum & Awards



Декабрь 2024 г.

XXII Российский облигационный конгресс

Cbonds

Инвестиционный форум ВТБ «Россия Зовет!»



Форум розничных инвесторов АРИ



Основные финансовые результаты 1П 2024



	1П 2023	1П 2024	Изменение год к году, %	Комментарий
Выручка, млн руб.	721	1 068	48%	Рост кол-ва заказчиков и развитие экосистемы
Валовая прибыль, млн руб.	613	888	45%	Рост вследствие увеличением выручки
<i>Валовая рентабельность, %</i>	85%	83%	<i>(2 п.п.)</i>	
ЕБИТДА, млн руб.	562	688	22%	Снижение рентабельности по ЕБИТДА за счет роста ФОТ и расходов на маркетинг
<i>Рентабельность по ЕБИТДА, %</i>	84%	64%	<i>(20 п.п.)</i>	
Чистая прибыль, млн руб.	484	499	3%	Снижение рентабельности повторяет динамику по ЕБИТДА
<i>Рентабельность по чистой прибыли, %</i>	67%	47%	<i>(20 п.п.)</i>	
Капитальные затраты, млн руб.	416	554	33%	Увеличение инвестиций в разработку новых продуктов
Чистый долг (без учета аренды) / ЕБИТДА LTM	отр.	0,2x	н.п.	