

Кодмастер

4,8

Российский разработчик межсетевых экранов нового поколения

не раскрыта · раунд несколько сотен млн ₽ · Cybersecurity · Growth

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Кодмастер разрабатывает межсетевые экраны нового поколения и другие средства защиты IT-инфраструктуры. Компания продает их крупным корпоративным клиентам, телеком-операторам, дата-центрам и промышленным предприятиям, которым нужна защита больших сетей.

Масштаб бизнеса строится не на массовом рынке, а на дорогих корпоративных внедрениях в регулируемом сегменте. Если компания закрепится как один из немногих российских поставщиков NGFW с нужными лицензиями и реальными внедрениями, она может занять заметное место в импортозамещении сетевой безопасности. В этом сегменте единичный контракт уже существенно меняет выручку.

Почему у команды может получиться

Компания уже дошла до стадии, где продукт используют в десятках организаций. Для российского B2B в кибербезопасности это означает не только продажу лицензии, но и прохождение длинного цикла проверки, согласований и эксплуатации в нагруженной среде.

Продукт работает в сегменте, где доступ к клиенту ограничен регуляторикой. У Кодмастера есть лицензии ФСТЭК и ФСБ, а также включение в реестр российской промышленной продукции. Это упрощает работу с крупными заказчиками и снижает риск того, что компания останется только на стадии пилотов.

В проект уже вошел профильный инвестор. Команда сообщает, что развитие продукта и клиентской базы осталось за собственной командой разработки. Это снижает риск того, что после сделки компания превратится в приложение к чужому интегратору.

Что еще предстоит доказать

Нужно проверить, был ли прежний высокий уровень продаж признаком устойчивого бизнеса или разовым всплеском на нескольких крупных контрактах. Риск выглядит так: компания выигрывает редкие большие проекты, но не выстраивает повторяемый поток новых продаж. Тогда после сильного года выручка резко откатывается, а бизнес уходит в убыток.

Уверенность вырастет, если компания покажет текущий run-rate, подписанный backlog и долю продуктовой выручки без смешения с инженерными услугами. Существенными остаются и другие риски: конкуренция с крупными российскими вендорами усиливается, выручка зависит от немногих заказчиков, а продажи в этом сегменте длинные и чувствительны к бюджетным циклам клиентов.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас инвестор выбирает между ранним входом при нехватке данных и ожиданием более ясной картины. Условия раунда и цена компании до новых денег, то есть pre-money, не раскрыты, поэтому решение зависит от того, какой риск инвестор готов принять до проверки продаж.

Если за 2–3 месяца компания подтвердит восстановление выручки, покажет новые внедрения и понятный портфель заказов, цена компании почти наверняка поднимется. Если результаты за 2–3 месяца окажутся слабыми и станет видно, что продажи остаются разовыми, инвестор либо войдет дешевле, либо откажется от сделки и сохранит капитал для более прозрачной компании.

Как условия влияют на результат

Пока условия раунда не раскрыты, главным фактором остается цена входа и набор прав миноритария. Даже хороший актив дает слабый результат, если инвестор получает долю без защиты от размытия, без понятной отчетности и без ясного порядка следующих раундов. Отсутствие этих данных уже ухудшает качество сделки.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с заметным риском полной или почти полной потери вложенной суммы и с долгим сроком владения. Компания работает в сложном корпоративном сегменте, где сделки закрываются медленно, а выход обычно зависит не от биржи, а от следующего крупного инвестора или стратегического покупателя.

При удачном развитии инвестиция дает доступ к растущему рынку российской кибербезопасности, куда частному инвестору обычно трудно зайти напрямую. Практическая польза тоже возможна: знакомство с компанией и ее инвестором помогает лучше понять спрос на защиту корпоративных сетей и найти партнерства для собственного B2B-бизнеса. Эту пользу стоит получать через отдельные встречи, а не включать в цену доли.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала запросите короткую проверку по 4 пунктам: структура раунда, текущий run-rate, backlog и отдельная выручка по продукту и услугам. Этого

достаточно, чтобы понять, покупает ли инвестор долю в растущем продуктивном бизнесе или в нестабильной проектной выручке с редкими всплесками.

Дальше обсуждайте не абстрактную скидку, а привязку цены к ближайшим подтверждениям продаж и право на регулярную отчетность. Подходящая формулировка для переговоров: «Я готов быстро закрыть первую часть сделки после проверки текущих продаж, если цена или условия учтут неопределенность последних месяцев».

Следующий шаг: запросить у компании пакет из управленческой выручки за последние месяцы, списка крупных клиентов без раскрытия чувствительных деталей и проекта документов по раунду.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.