

Крупнейший онлайн-игрок на российском DIY-рынке объявляет о намерении провести IPO на Московской бирже

24 июня 2024 года, Москва. Публичное акционерное общество «ВИ.ру» (бренд – «ВсеИнструменты.ру», «Компания», «Эмитент» и совместно с дочерними обществами – «Группа»), крупнейший онлайн-игрок на российском рынке DIY («do it yourself» или «сделай сам» – товары для дома, стройки, ремонта и дачи), объявляет о намерении провести первичное публичное предложение (далее – IPO или «Предложение») обыкновенных акций (далее – «Акции») с листингом на Московской бирже

- ВсеИнструменты.ру – безоговорочный лидер онлайн DIY-рынка в России и СНГ по объему онлайн-выручки, а также крупнейшая компания по глубине ассортимента и географическому покрытию среди DIY-игроков¹.
- По итогам 2023 г. выручка Компании увеличилась на 54% год к году, достигнув уровня 132,8 млрд руб. при рентабельности по EBITDA 7,6%. Наибольший вклад в структуру товарной выручки Компании вносят B2B-клиенты, характеризующиеся высокой лояльностью и привлекательной юнит-экономикой – в 2023 г. B2B-сегмент обеспечил 63% продаж.
- ВсеИнструменты.ру являются лидером в мире по прибыльности среди публичных быстрорастущих «1P e-com» игроков² с ростом выручки более 50% и уровнем рентабельности по EBITDA в 2021–2023 гг. выше 7%.

Генеральный директор «ВИ.ру» Валентин Фахрутдинов прокомментировал:

«История нашего бизнеса начинается в 2006 году, когда основатели приняли решение о его создании и начали заключать первые партнерства и доставлять первые заказы, позже в 2011 г. была создана операционная компания – ООО «ВсеИнструменты.ру», которая сфокусировалась на выходе в новые категории DIY-рынка и дальнейшем их развитии. Наша команда – это единомышленники, разделяющие ценности постоянного развития, ответственности и клиентоориентированности, мы всегда стремимся быть на шаг впереди, мы изобретаем новое, растём и совершенствуем свою операционную модель, а цифровая ДНК нашей команды позволила Компании создать онлайн DIY-рынок в России. Мы предоставили клиенту удобный онлайн-сервис, обеспечили конкурентную цену, надежную и быструю доставку товара и стали безоговорочным лидером на российском рынке DIY по объему онлайн-выручки.

Сегодня мы развиваем собственную DIY-экосистему, предоставляя уникальное ценностное предложение клиенту – широкий выбор от поставщиков, конкурентные цены и качественный сервис, а также наилучшее ценностное предложение поставщикам – доступ

¹ Согласно исследованию INFOLine – <https://infoline.spb.ru/news/index.php?news=286315>

² На основе данных по публичным компаниям из S&P Capital IQ по состоянию на апрель 2024 г. Критерии, используемые для выборки: наличие в описании бизнеса компании слов «E-commerce» и/или «Marketplace» и/или «Online»; основная отрасль деятельности «Broadline Retail», «Apparel Retail», «Computer and Electronics Retail», «Home Improvement Retail», «Other Specialty Retail», «Automotive Retail», «Homefurnishing Retail», «Food Retail», «Consumer Staples Merchandise Retail», наличие показателей Выручки и EBITDA за период 2021-2023 гг., рыночная капитализация больше 200 млн долл. США. «1P» (first party selling) означает, что компания сама реализует приобретенные ей товары.

к самой большой базе клиентов, первоклассную цифровую платформу и развитую логистическую инфраструктуру.

Сейчас Компания находится на новом этапе своего развития, когда вся команда нацелена на дальнейший рост. Мы будем предлагать больше товаров, формируя «бесконечную полку», совершенствовать технологии и логистику, чтобы быть ближе к клиенту, обеспечивая бескомпромиссно высокий уровень сервиса, при этом максимально концентрируясь на повышении операционной эффективности бизнеса.

Мы предлагаем инвесторам стать частью нашей истории прибыльного роста. IPO – это важнейший элемент стратегии Компании, который будет способствовать реализации стратегических инициатив, обеспечению прозрачности бизнеса, укреплению его корпоративной структуры в соответствии с лучшими мировыми практиками и дальнейшему созданию стоимости для акционеров».

Предварительные параметры предложения

- В рамках IPO инвесторам могут быть предложены Акции, принадлежащие крупнейшему акционеру Эмитента, бенефициарными владельцами которого в свою очередь являются основатели Компании, а также потенциально Акции, выпущенные Компанией в рамках дополнительной эмиссии. Более детальная структура размещения будет раскрыта в рамках объявления об открытии книги заявок.
- Одними из целей Предложения являются:
 - Получение ликвидности для Акции.
 - Повышение деловой репутации и привлекательности бренда Компании.
 - Усиление привлекательности Компании для клиентов, сотрудников и партнёров.
 - Возможное привлечение капитала для развития бизнеса и финансирования операционной и инвестиционной деятельности Компании.
 - Обеспечение дополнительной прозрачности бизнеса.
- По результатам IPO крупнейший акционер Эмитента, бенефициарными владельцами которого являются основатели Компании, сохранит за собой контролируемую долю в акционерном капитале Эмитента.
- Компания планирует начало торгов на Московской бирже в июле 2024 года.
- Компания ожидает включение Акции в первый котировальный список Московской биржи.
- Предложение будет доступно для российских квалифицированных и неквалифицированных инвесторов – физических лиц, а также для российских институциональных инвесторов. Подать заявку на приобретение Акции можно будет через ведущих российских брокеров.

Эмиссионные документы будут доступны на [официальном сайте Компании](#).

Обязательства и механизмы стабилизации

В случае проведения IPO Компания примет на себя обязательства, направленные на ограничение отчуждения Акции в течение 180 дней после завершения IPO Компанией,

контролирующими её лицами, подконтрольными ей лицами и менеджментом. Также будет структурирован механизм стабилизации на срок 30 дней после начала торгов.

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

- **Крупный российский рынок DIY со значительным потенциалом роста онлайн-модели потребления**
 - Согласно исследованию INFOline, общий рынок DIY в России увеличится с 6,8 трлн руб. в 2023 г. до 14,7 трлн руб. в 2028 г. в результате таких факторов как увеличение объемов обрабатывающей промышленности и строительство объектов промышленности на фоне импортозамещения, активный ввод в строй логистической инфраструктуры, увеличивающий спрос на складское оборудование, расходные и отделочные материалы, трансформация сегмента из «Do-It-Yourself» («сделай сам») в «Do-It-For-Me» («сделай за меня») и соответствующее массовое привлечение профессиональных бригад для выполнения работ, а также рост объемов строительства.
 - Устойчивость и опережающие темпы роста российского DIY-рынка обусловлены значимой ролью B2B-сегмента, обеспечившего 45% спроса в 2023 г. За счет преобладающей доли высокомаржинального B2B-сегмента в структуре выручки Компания является основным бенефициаром текущей композиции рынка.
 - Более того, значительный потенциал роста для Компании обусловлен активным переходом к онлайн-модели потребления – по данным INFOline, с 2023 по 2028 гг. ожидается 2,2x рост проникновения онлайн-каналов продаж в B2B-сегменте (до 13,2%) и 1,7x в B2C-сегменте (до 55,6%). Рынок DIY также характеризуется высокой фрагментированностью – доля Топ-3 игроков составляет около 15% DIY-рынка в сравнении с 40%–50% в западных странах, что обеспечивает обширные возможности долгосрочного роста за счет фокуса Компании на наиболее растущих сегментах – B2B-клиентах и онлайн-сегменте.
- **Безоговорочный лидер российского онлайн DIY-рынка с мощным сетевым эффектом**
 - ВсеИнструменты.ру – абсолютный лидер по онлайн-выручке среди DIY-игроков России и СНГ, демонстрирующий стабильно высокие темпы роста бизнеса – за 6 лет Компания выросла в 10 раз, что является наилучшим результатом среди всех DIY-игроков. Компания постоянно укрепляет лидерские позиции за счет уникальных сформированных стратегических преимуществ, подтверждая статус крупнейшей онлайн-платформы на рынке DIY в СНГ.
 - Компания является ведущим игроком по глубине ассортимента с наиболее широким предложением товаров в сегменте DIY, насчитывающим по итогам 2023 г. более 1,5 млн уникальных SKU и охватывающим обширный спектр товарных категорий.

- Компания управляет крупнейшей среди профильных DIY-игроков сетью из более 1 000 ПВЗ в каждом 4-м городе России, обеспечивающей максимальную близость к клиенту.
- **Устойчивая бизнес-модель с фокусом на B2B-сегменте и привлекательной юнит-экономикой**
 - В основу бизнес-модели Компании заложена сбалансированная структура выручки с преобладающей долей быстрорастущего и высокомаржинального B2B-сегмента, обеспечивающая устойчивость рыночной позиции и планов роста Компании.
 - Клиентская база B2B-сегмента Компании отличается высокой диверсификацией по отраслям и низким уровнем концентрации, обеспечивая контрциклический характер деятельности, устойчивость к структурным изменениям, а также независимость от отдельных рыночных тенденций и крупных клиентов.
 - Деятельность Компании также характеризуется высокой оценкой качества со стороны массового B2C-сегмента, позволяющего максимизировать эффект масштаба, гарантируя статус крупнейшей онлайн-платформы.
- **Первоклассное ценностное предложение: широкий выбор, конкурентные цены и высокое качество сервиса**
 - Подтвержденная клиентоориентированная модель Компании обеспечивает наилучшее качество клиентского опыта для всех категорий клиентов с особым фокусом на потребностях B2B-сегмента.
 - Компания предлагает клиентам наиболее широкий и высококачественный ассортимент DIY-товаров, насчитывающий более 15 тыс. брендов, включая ведущие мировые марки. Продуктовый ассортимент отличается высокой диверсификацией, охватывая широкий спектр товарных категорий – от инструментов и электрики до узкоспециализированного крупногабаритного промышленного и иного оборудования для B2B-клиентов и профессионалов.
 - Ценовое лидерство достигается проприетарным алгоритмом динамического ценообразования, автоматическим мониторингом цен конкурентов и выгодными коммерческими условиями сотрудничества с поставщиками за счет достигнутого масштаба деятельности.
 - Группа предоставляет для B2B-клиентов «единое окно» для закупок, бесшовно встраиваясь во внутреннюю систему клиентов, благодаря собственной технологической платформе, развитой логистической сети и гибким вариантам доставки, отвечающим потребностям различных категорий клиентов.
- **Передовая технологическая платформа, служащая фундаментом эффективности**
 - В основу бизнеса Компании заложена передовая технологическая платформа собственной разработки с высокой обеспеченностью собственным ИТ-оборудованием, позволяющая быстро масштабировать

бизнес при сохранении отказоустойчивости и гибкости внедрения новых решений за счет высокоэффективной микросервисной архитектуры.

- Созданием и развитием технологической платформы занимается высококвалифицированная команда разработчиков, насчитывающая около 500 ИТ-специалистов. Все разрабатываемые ИТ-решения строятся на базе Open Source технологий, что обеспечивает независимость Компании от стороннего программного обеспечения.
- В 2023 г. трафик мобильного приложения и веб-сайта Компании превысил 40 млн просмотров в месяц, обеспечив веб-сайту 2-ое место в мире по посещаемости в категории «Дом и сад»³. Развитость цифровых каналов является важной составляющей исключительного клиентского опыта, предоставляя клиентам доступ «к бесконечной полке» товаров.
- **Развитая логистическая инфраструктура, оптимизированная для DIY-вертикали**
 - Базисом логистической инфраструктуры Компании является обеспечение надежной, своевременной и экономически эффективной доставки товаров различных категорий (от крупногабаритного оборудования до ручного инструмента) по всей стране.
 - За 2023 г. Компания более чем вдвое нарастила площадь складской инфраструктуры до 594 тыс. кв. м., состоящей из 23 складов в различных регионах РФ.
- **Комбинация стремительного роста выручки и доказанной прибыльности:**
 - Сильный сетевой эффект, укрепляющий лидерские позиции Компании по мере роста масштаба бизнеса, вместе с высокой степенью контроля за операционной эффективностью обеспечивают стремительный темп роста выручки (53% в 2021-2023 гг. ежегодно) и доказанную рентабельность по EBITDA (7,6% в 2023 г.), что является лучшей комбинацией данных показателей для компаний, функционирующих по «1Р-модели», среди публичных игроков на рынке электронной коммерции в мире.
 - Компания также имеет сбалансированную долговую нагрузку (по 4 мес. 2024 г. ЧД / EBITDA – 1,8х), позволяющую осуществлять регулярные дивидендные выплаты, обеспечивая создание стоимости для акционеров.
- **Направляемая основателями опытная команда менеджмента:**
 - Одним из ключевых факторов успеха Компании является опытная и мотивированная команда менеджмента, направляемая основателями Компании. Сохранение контроля у основателей, участвующих в определении стратегии, обеспечит дальнейшее динамичное развитие Компании.

³ На основании рейтинга Similarweb на 01.12.2023.

Основные финансовые результаты

12 месяцев 2023 года:

- **Выручка** по итогам 2023 г. выросла на 54% г/г и составила 132,8 млрд руб. против 86,5 млрд руб. в 2022 г.
 - Ключевыми факторами роста выручки стали увеличение числа клиентов Компании, количества заказов, а также рост среднего чека.
 - На долю клиентов B2B пришлось 63% от товарной выручки Компании, на долю клиентов B2C – 37%.
- **Валовая прибыль** Компании за 2023 г. выросла на 49% г/г до 38,9 млрд руб.
- **Рентабельность по валовой прибыли** в 2023 г. составила 29,3%.
- **ЕБИТДА** Компании за 2023 г. составила 10,0 млрд руб. с рентабельностью 7,6%.
- **Чистая прибыль** Компании за 2023 г. выросла на 49% г/г и составила 3,8 млрд руб.
- **Показатель чистый долг / ЕБИТДА** на конец 2023 г. составил 2,0х.

Первые 4 месяца 2024 года:

- **Выручка** по итогам первых четырех месяцев 2024 года выросла на 42% г/г и составила 48,6 млрд руб. по сравнению с 34,1 млрд руб. за соответствующий период прошлого года. На долю B2B-клиентов пришлось 69% товарной выручки Компании.
- **Валовая прибыль** за отчетный период 2024 г. выросла на 45% г/г до 14,3 млрд руб., при этом рентабельность по валовой прибыли составила 29,4%, продемонстрировав рост на 0,4 п. п. год к году.
- **ЕБИТДА** за четыре месяца 2024 г. составила 4,2 млрд руб., увеличившись на 53%, в то время как рентабельность по ЕБИТДА увеличилась до 8,5% по сравнению с 8,0% за соответствующий период прошлого года.
- **Показатель чистый долг / ЕБИТДА** по состоянию на 30 апреля 2024 г. составил 1,8х, сократившись с уровня 2,0х на конец 2023 г.
 - Без учета долгосрочных и краткосрочных обязательств по аренде соотношение чистого финансового долга к ЕБИТДА составило 0,4х по состоянию на 30 апреля 2024 г.

Отдельные операционные показатели

- **Количество заказов** увеличилось в 2023 г. по сравнению с предыдущим годом на 45%, достигнув порядка 22,7 млн заказов, что отражает рост клиентской базы, в том числе за счет расширения географии присутствия Компании и увеличения среднего количества заказов на клиента.
- В 2023 г. **ассортимент товаров Компании превысил 1,5 млн SKU**, что на 48% превысило показатель 2022 г. Компания считает, что расширение ассортимента позволяет удовлетворять растущие потребности рынка в соответствии со стремлением клиентов получить доступ к «бесконечной полке» товаров, а также поддерживать лидирующие позиции Компании в отрасли.
- **Уровень потребительской лояльности**, измеряемый индексом NPS⁴, остался на уровне более 90%, что, по мнению Компании, свидетельствует о высоком качестве сервиса и успешности клиентоориентированной стратегии.

⁴ Net Promoting Score (NPS) – индекс потребительской лояльности

Четкая стратегия дальнейшего создания стоимости

Для успешной реализации рыночных возможностей и существенного потенциала роста бизнеса Компания выработала четкую стратегию, включающую следующие ключевые направления развития:

- Рост выручки за счет расширения сети ПВЗ с высоким потенциалом роста продаж в регионах и увеличения ассортимента, включая развитие новых категорий.
- Увеличение рентабельности, обусловленное развитием собственных торговых марок (СТМ) и эксклюзивных партнерств, ростом доходности по операционным брендам, а также наращиванием доли B2B-клиентов в структуре выручки.
- Развитие операционной платформы, включая расширение логистической инфраструктуры с повышением эффективности товародвижения, и активное использование искусственного интеллекта и машинного обучения в технологическом развитии.

Перейти в раздел [«Инвесторам»](#).

В случае принятия Компанией и ее акционером решения о проведении IPO она раскроет необходимую дополнительную информацию на своем официальном сайте и в регуляторной ленте новостей.

О компании

ВсеИнструменты.ру («Компания») – лидер российского онлайн DIY-рынка по объему онлайн-выручки, а также ведущий игрок по глубине ассортимента и географическому покрытию среди DIY-игроков. Компания предлагает клиентам мгновенный онлайн-доступ к наиболее широкому на рынке ассортименту DIY-товаров с высоким качеством по конкурентным ценам, а также своевременную и экономически эффективную доставку товаров по всей стране за счет развитой, оптимизированной под DIY-вертикаль выделенной логистической инфраструктуры.

Бизнес Компании базируется на интегрированной технологической платформе собственной разработки, пронизывающей каждый из ключевых бизнес-процессов, которая является краеугольным камнем для обеспечения кратного роста и операционной эффективности бизнеса, а также поддержания высокого качества клиентского сервиса.

Более подробная информация о Компании представлена на [сайте](#).

Контакты

Руководитель отдела корпоративных финансов/IR

Сергей Гришков

Sergei.grishkov@vseinstrumenti.ru

Руководитель PR-направления

Сергей Денисенко

sergej.denisenko@vseinstrumenti.ru

Настоящий документ содержит информацию о группе компаний (далее также – «Группа»), в которую входят ООО «ВсеИнструменты.ру» и ПАО «ВИ.ру» (далее также – «Компания»). В зависимости от контекста в настоящем документе ссылки на Компанию следует рассматривать как ссылки на Группу. Настоящий документ предоставляется исключительно с информационной целью. Он и содержащаяся в нем информация не являются офертой на совершение сделок (действий) с ценными бумагами, не являются предложением или приглашением делать предложения продавать, обменивать или иным образом передавать ценные бумаги или доли в Российской Федерации какому-либо лицу или в его интересах, они не представляют собой рекламу или предложение ценных бумаг в Российской Федерации в соответствии с российским законодательством о ценных бумагах. Компания, ее представители, участники, должностные лица, сотрудники не предоставляют никаких гарантий и заверений в том, что такая информация является полной и достоверной, и соответственно, на нее нельзя полагаться как на абсолютно полную и всесторонне достоверную информацию. Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Компании. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Компании, ее представителей, сотрудников, должностных лиц, участников, в том числе по осуществлению каких-либо сделок или действий. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Настоящий документ и содержащаяся в нем информация не должны служить основанием для принятия каких бы то ни было инвестиционных решений или решений о совершении каких-либо сделок или действий. Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Компанией и не подвергалась какой-либо независимой проверке. Получение настоящего документа или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием либо запрещено. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо указанная в нем информация, ее передача или получение могут быть признаны незаконными.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.