Лайфхак для IPO: делайте все быстро и не жадничайте

Артем ТАРАКАНОВ,
глобальный финансовый директор, группа компаний Softline

Одному из лидеров ИТ-рынка и одной из самых быстрорастущих компаний в отрасли — ПАО «Софтлайн» — не так давно пришлось пройти через непростую процедуру — разделение бизнеса. Так появились два независимых ведущих игрока — отечественный «Софтлайн» и зарубежный Noventiq. При этом российская компания в достаточно короткие сроки стала публичной. Можно сказать, снова. Об этих событиях, а также о реализации текущих проектов и планах на будущее Cbonds рассказал глобальный финансовый директор группы компаний Softline Артем Тараканов.

В сентябре мы провели IPO: для нас это был уже не первый опыт, но особенностью этого размещения стал так называемый Direct Listing

У НАС БЫЛА МЕЧТА — СНОВА СТАТЬ ПУБЛИЧНЫМИ

— С 2022 года в вашей компании изменилось многое. Прежде всего, она разделилась. С чем было связано это решение и какие результаты оно принесло?

— Напомню, что в ноябре 2021 года мы вышли на Лондонскую биржу, тогда еще это был большой Softline, международная компания с присутствием более чем в 60 странах мира. И тогда нам казалось, что самое трудное время для компании позади. Мы были счастливы, взволнованы и горды этим результатом. Наверное, в это сейчас тяжело поверить, но это было так.

Потом пришел 2022 год, произошли всем известные события, и этот год принес нам очень много непростой, тяжелой работы, много вызовов. Стало понятно, что компания должна разделиться, потому что западная ее часть стала токсичной для России, а российская стала токсичной для западной. Процесс продолжался весь 2022 год. В итоге западная часть стала называться Noventiq, она отделилась и сейчас идет своим путем, а российская часть сохранила бренд и стала называться группой компании Softline. С этим новым контуром мы и продолжили свой путь.

При этом компания технически стала частной после разделения. Но у нас была мечта стать снова публичными, и мы к этой мечте уверенно шли. 2023 год оказался для нас очень успешным годом, и мы снова стали публичными в сентябре прошлого года.

— Я так понимаю, после разделения российская часть стала успешным проектом, потому что у вас хорошие рейтинги. Как удалось этого достичь?

— У большого Softline был рейтинг от «Эксперт РА» на уровне BBB+, и нам

нужно было переподтвердить этот рейтинг, то есть фактически получить его заново. После формирования нового периметра группы компании нам понадобилось три месяца для переподтверждения рейтинга в агентстве. В январе 2023 года мы это успешно сделали и получили рейтинг на прежнем уровне — BBB+.

Это помогло нам в мае 2023 года выйти на рынок облигаций после достаточно большой паузы — более трех лет — и сделать рекордное для нас размещение на уровне 6 млрд рублей. Ставка на тот момент была просто фантастической — 12.4%. Понятно, что в нынешних условиях этот уровень кажется почти нереалистичным, тем не менее тогда это были вполне достижимые цели. Мы это сделали. Была переподписка, спрос был очень большой. Основными инвесторами стали физические лица, ритейл. Мы успешно закрыли эту сделку и очень довольны тем, что нам удалось это сделать именно в мае прошлого года. Позже, конечно, ставки были бы совсем другими.

— Вы назвали рекордную для вас сумму в 6 млрд. А на что были направлены эти средства?

— У нас активная M&A-стратегия. В 2023 году мы приобрели семь компаний, и средства от размещения бондов были направлены в основном на их приобретение. Мы и в дальнейшем планируем продолжать нашу стратегию M&A, поэтому впереди возможны новые облигационные выпуски.

— В сентябре прошлого года вы вышли на IPO, а уже в декабре состоялось SPO. Расскажите об этом подробнее, пожалуйста.

— Как я уже сказал, у нас была мечта стать публичной компанией, и это очень важно — иметь такую мечту с планами на будущее. Мы даже придумали название для нашего проекта по выходу на публичный рынок — «Альтаир». Это название самой яркой звезды в созвездии Орла. И очень романтично, что в переводе с арабского это слово означает «парящий орел». С такой вот путеводной звездой, с парящим орлом мы и реализовали этот проект. В сентябре мы провели IPO. Для нас это был уже не первый опыт, но особенностью этого размещения стал так называемый Direct Listing, то есть у нас не было фандрайзинга, мы не привлекали средства именно в сентябре, мы просто запустили торги.

У нас был достаточно большой объем free-float, потому что мы обменяли акции большого Softline, а потом Noventiq на акции российской компании, и это было сделано для тех инвесторов, которые оставались здесь, в России, но по тем или иным причинам не имели доступа к западным рынкам. Они обменяли акции Noventiq на акции группы компании «Softline Россия».

У нас также была большая опционная программа, около 500 человек — сотрудников компании, они получили опционы, а потом конвертировали их в акции. Вот эти два стрима образовали очень значительный free-float. Нам было важно дать инвесторам ликвидность, поэтому мы запустили эти торги 26 сентября 2023 года.

ЛАЙФХАКИ IPO

— Возможно, в процессе у вас даже появились какие-то лайфхаки, которые упрощают процесс IPO, делают его более динамичным и успешным?

— Несколько таких советов я действительно мог бы дать. Первый — быстро выбирайте организаторов. Не нужно затягивать этот процесс, определите два-три организатора, я думаю, что для российского рынка сейчас этого вполне достаточно. Имена все известные, топовые. Выберите из них два-три, оперативно с ними договоритесь и особенно не старайтесь их «отжать» по комиссиям. В общем, найдите какой-то разумный компромисс и не тратьте на это очень много времени. Когда мы делали еще первое наше IPO, еще в большом Softline, то допустили ошибку и растянули этот процесс, в какой-то момент он даже стал токсичным, поэтому нам пришлось очень быстро его завершать. Не повторяйте таких ошибок, делайте все оперативно.

Второй лайфхак. Сейчас, конечно, все делается онлайн, это такой тренд времени. Мы и первое, и второе IPO сделали дистанционно. Можно сказать, что у нас это было digital IPO, мы все встречи, все roadshow, все презентации проводили только онлайн.

— Такому формату можно доверять?

— Этому можно доверять. Я на самом деле до сих пор удивлен, что это возможно. Вы готовите презентацию, проводите ее за 30-40 минут, отвечаете на вопросы, и дальше люди приносят вам чек, и достаточно серьезный. Если говорить про первый опыт IPO, то там это было 10–15 миллионов долларов. Здесь в России всё было несколько скромнее, но тоже очень и очень серьезно. Это абсолютно нормальный путь к тому, чтобы достичь своих инвесторов, достучаться до них. Понятно, что сейчас нужно использовать телеграм-каналы, потому что основной инвестор — это инвестор ритейл, это физики, они все читают телеграм-каналы. Поэтому работайте с блогерами обязательно, не забывайте их, скажем так, вкусно кормить, они это очень любят (*смеется*).

— Это приносит пользу?

— Я это немного в шутку говорю, конечно, но тем не менее это так. Вы приглашаете их куда-то в ресторан на легкий фуршет, ведете непринужденные беседы, рассказываете блогерам о своей компании, делаете небольшую презентацию, обязательно вкусно кормите, после чего они пишут очень хорошие статьи про вас и как бы разгоняют вашу компанию. Физики это читают, и вы получаете успех.

Ну и, наверное, заключительный лайфхак — не жадничайте. Оценка будет такой, какой будет, но, как показывает опыт, ожидания акционеров всегда несколько завышены, а рынок и организаторы оценивают вашу компанию всегда с неким дисконтом. Не всегда акционерам и, может быть, менеджменту легко это принять, но лучше пожертвовать 15–20% от какой-то целевой цены и все-таки сделать первичное размещение, провести IPO. Тогда в дальнейшем акция свое возьмет, если фундаментальные показатели находятся на уровне. Потому что (давайте будем честны) в нашем волатильном мире никто не может гарантировать, что случится завтра, все ждут лучших окон, а они могут просто так и не появиться.

— Решили — делайте.

— Да, решили — делайте. Не надо ненужных фальстартов. Если вы уже пошли на это, то, значит, вы всю компанию заострили на это, и второй раз, что называется, поднять людей в атаку, смотивировать их будет уже очень сложно. Потому что, опять же будем предельно честны, подготовка к IPO — это большой стресс для компании, потому что ее делают те же самые люди, которые ведут операционку. Невозможно разделить и сказать: вот эти люди будут отдельно вести операционку,

а отдельно мы наймем еще кого-то, кто будет делать IPO. Изнутри компании это одни и те же люди, поэтому на них ложится просто колоссальная нагрузка.

Я, безусловно, благодарен своей команде, которая меня поддерживает каждый день, которая предана компании, которая предана мне, а я предан им, поэтому я их всех очень уважаю и люблю. Я благодарен бесконечно и компании Softline, потому что в этой компании я стал CFO, который дважды вывел ее на IPO. Не знаю, есть ли такие еще примеры, наверное, есть, но, наверное, их немного.

— Кстати, это не прошло незамеченным. В прошлом году по версии Ассоциации менеджеров России вам было присвоено звание «Лучший финансовый директор». Я так понимаю, что этого невозможно было бы добиться, если бы не было такой сплоченной, уверенной в себе команды.

— Да, действительно, эта высокая награда нашла меня. Я был очень счастлив и горд ее получить в декабре прошлого года, но без компании Softline, которой я бесконечно благодарен, без моей команды это было бы невозможно.

МЫ БУДЕМ АКТИВНЫ НА ПУБЛИЧНОМ РЫНКЕ

— Давайте поговорим о краткосрочных планах вашей компании на ближайший год, а может быть, и заглянем немножко дальше — на перспективу еще двух-трех лет.

— Этот год для компании Softline начался очень успешно. Мы продолжаем тренд 2023 года: у нас был двухзначный рост и по обороту, и по марже, и по EBITDA, и мы надеемся, что в 2024 году этот тренд продолжится. У нас активная M&A-повестка, и у нас в планах приобретение около пяти-шести компаний, поэтому те деньги, которые мы получили от SPO в декабре, мы направим на эти новые сделки. Мы не закрываем для себя возможность новых размещений бондов, новых SPO, это тоже у нас есть в повестке.

Не могу сказать, что для нас это уже превратилось в рутину, это, скажем так, знакомые нам пути, они всегда увлекательны, мы готовы по ним пройти еще не раз, мы знаем, как это делать. Поэтому уверен, что в 2024–2025 году, конечно, мы еще будем активны на публичном рынке.