Axellero

5,2

Портфель Astana Hub Ventures

не раскрыта · раунд не раскрыт · SaaS · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Axellero делает low-code платформу с AI-ассистентом для быстрой сборки внутренних и клиентских IT-решений без длинного цикла обычной разработки. Клиенты компании — крупные организации и команды, которым нужны базы данных, backend-сервисы и интерфейсы для web-приложений. Заказчик платит за подписку и внедрение, а ценность продукта строится на экономии времени и бюджета.

Потенциал масштаба связан с переходом от кастомной разработки к повторяемому продукту. Если платформа заменяет часть дорогих вертикальных SaaS или внутренних разработок, компания продает один и тот же технологический слой многим клиентам вместо сборки каждого проекта заново. В таком сценарии выручка становится регулярной, а маржа со временем растет, в отличие от классического аутсорсинга.

Почему у команды может получиться

Команда напрямую связана с проблемой, которую решает. По открытым материалам, основатели много лет занимались IT-outsourcing и custom development и видели, где компании теряют месяцы, бюджеты и управленческое внимание при создании бизнес-приложений. Такой опыт помогает точнее упаковать продукт и быстрее говорить с корпоративным клиентом на его языке.

Есть и коммерческие сигналы. В открытых источниках названы крупные казахстанские клиенты, также указано, что у компании есть paying clients и запросы на улучшение продукта. Эти факты не доказывают масштабируемость, но подтверждают, что продукт существует не только в презентациях.

Команда также сообщает, что реинвестировала средства после продажи доли в IT-outsourcing компании. Проект вошел в портфель Astana Hub Ventures и выиграл Pitch Battle в Alchemist X B2B Accelerator. Эти сигналы не заменяют метрики, но снижают риск совсем сырого проекта.

Что еще предстоит доказать

Главная неопределенность связана с масштабируемостью продаж. Компания может продать продукт нескольким крупным клиентам в Казахстане, но ей

еще предстоит доказать, что новые подключения не превращаются в отдельные сервисные проекты. Негативный сценарий выглядит так: платформа позиционируется как продукт, но на практике требует ручной доработки, длинных внедрений и дорогих продаж. Тогда масштаб замедляется, а экономика ухудшается.

Уверенность вырастет, если компания покажет повторяемую конверсию пилотов в платные внедрения и понятную структуру регулярной выручки.

Остальные риски понятны. Выход на рынок США потребует заметных затрат и столкнется с высокой конкуренцией. У компании нет публичных данных об удержании клиентов и unit-экономике. Для работы с госуслугами и крупными организациями критичны требования к данным, безопасности и интеграциям.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас частный инвестор платит за доступ к ранней стадии, а не за подтвержденную прозрачную экономику. Цена компании до привлечения денег не раскрыта, как и размер раунда. Поэтому ожидание на 2-3 месяца нужно не для торга наугад, а для проверки фактов, которые могут заметно изменить переговорную позицию.

Если за это время компания подтвердит регулярную выручку, покажет конверсию корпоративных пилотов в оплаченные расширения и раскроет план выхода на США, цена компании может вырасти уже на следующем обсуждении. Если выяснится, что крупные логотипы не переходят в повторяемые подписки, инвестор сможет войти дешевле или отказаться без потери времени на длинное владение неясным активом.

Шанс, что компания подтвердит эти показатели за 2-3 месяца, умеренный: часть данных уже должна быть внутри бизнеса, но публично она пока не раскрыта.

Как условия влияют на результат

Сейчас главный фактор — отсутствие раскрытых параметров сделки. Без цены раунда, доли, размера пула и прав инвестора нельзя оценить, что именно покупает инвестор: хорошую компанию по разумной цене или ту же компанию по слишком высокой цене. Закрытость может объясняться ранней стадией, стремлением команды сохранить контроль или шаблоном документов, но экономический риск сохраняется.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это вложение с заметным риском полной или почти полной потери капитала и с длинным горизонтом владения. Балл 5.2 из 10 показывает, что данных пока недостаточно для уверенного решения по цене и условиям. Такой актив подходит только для небольшой доли личного

капитала, которую инвестор готов заморозить на годы.

Есть и практический эффект. Если у инвестора уже есть бизнес с постоянной разработкой внутренних систем, знакомство с Axellero может дать доступ к полезному технологическому инструменту раньше рынка. Второй прикладной эффект — расширение круга контактов в корпоративном IT Казахстана через знакомство с основателями и обсуждение реальных клиентских кейсов.

Как действовать, если проект вам интересен

Начните с проверки недостающих фактов. Запросите текущую регулярную выручку, долю повторных платежей, примеры перехода от пилота к платному расширению и структуру сделки: размер раунда, цену компании до новых денег и права инвестора. Для такой проверки обычно хватает одного звонка и списка документов.

Дальше стоит обсудить цену ожидания. Если компания не готова быстро раскрыть базовые метрики, разумно взять паузу на 2-3 месяца и вернуться после новых продаж. Если данные окажутся убедительными, инвестор сможет быстро закрыть первую часть участия небольшим чеком с понятным правом на продолжение после следующего контрольного рубежа.

Переговорная формулировка может звучать так: «Мне интересен проект, но я принимаю решение только после короткой проверки выручки, условий раунда и конверсии пилотов в платные внедрения; если данные подтверждаются, я готов быстро обсудить первый чек». Следующий шаг — запросить у команды one-pager по раунду и назначить звонок на 30 минут.

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.