NeuralTrust

6,1

Контроль надежности AI-систем

не раскрыта · раунд не раскрыт · AI Infra · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

NeuralTrust строит инфраструктуру контроля для корпоративных AI-агентов. Ее клиенты - крупные компании из банков, авиации, энергетики и госсектора, где AI-агенты получают доступ к внутренним системам, данным и внешним инструментам, а ошибка или атака превращается в операционный и регуляторный риск.

Платит бизнес-заказчик, который уже внедряет AI и хочет управлять агентами из одного контура: видеть их действия, ограничивать права и останавливать работу при инциденте. Компания может вырасти крупно, если закрепится как обязательный слой контроля для enterprise AI: чем больше агентов запускают клиенты, тем нужнее единая точка наблюдения и защиты.

Почему у команды может получиться

У продукта и биографии основателей есть редкое совпадение. Компания сообщает, что CEO Joan Vendrell раньше отвечал за внедрение AI и безопасность как Chief Data Officer в Mango, а до этого работал в Amazon и McKinsey. CTO Victor Garcia занимался архитектурой безопасности в регулируемых телеком- и банковских средах.

Клиентская база подтверждает, что команда умеет проходить сложный корпоративный отбор. Среди названных клиентов есть AirEuropa, Abanca, Iberia и Banc Sabadell, а 92% клиентской базы, по сообщению компании, приходится на бизнес с выручкой выше $1 млрд. Эти данные не доказывают качество продаж на длинной дистанции, но подтверждают доступ к крупным enterprise-клиентам.

Продукт закрывает не одну функцию, а целый контур задач. TrustGate контролирует трафик агентов, TrustGuard ищет и блокирует угрозы в реальном времени, TrustLens следит за поведением агентов внутри и вне корпоративного периметра. Крупному клиенту проще купить единую систему, чем собирать ее из разрозненных решений.

Что еще предстоит доказать

Компания еще не доказала, что ранний спрос превращается в предсказуемую экономику продаж и устойчивую защиту продукта от конкурентов. Рынок растет, пилотов много, громкие клиенты есть, но цикл сделки может остаться

длинным, внедрение - дорогим, а функции - быстро копируемыми более крупными поставщиками безопасности или облачными платформами.

Уверенность вырастет, если компания покажет повторяемость продаж: стабильное расширение действующих клиентов, понятную скорость закрытия enterprise-сделок и приемлемую маржинальность. Рынок еще формируется, unit economics не раскрыты, а техническое отличие от конкурентов публично не подтверждено данными.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас инвестор выбирает между неопределенностью и более ясной ценой. Компания выглядит сильнее среднего для seed-стадии, но открытые источники не раскрывают ни оценку, ни условия раунда. Ожидание в этом случае покупает прежде всего информацию.

Если за 2–3 месяца NeuralTrust подтвердит рост выручки, покажет повторяемость продаж и раскроет условия Series A, цена компании до сделки, то есть оценка бизнеса до поступления новых денег, скорее всего поднимется. Шанс, что цена компании вырастет за 2–3 месяца, умеренный, если новые данные подтвердят прогресс. Если новые данные окажутся слабыми, инвестор может получить более низкую цену входа или отказаться от сделки без давления уже принятого решения.

Как условия влияют на результат

Самое существенное условие - отсутствие публичной информации о цене и структуре раунда. Инвестор пока не знает, какую долю он приобретает за свои деньги, есть ли защита от размытия, какие права получают новые участники и не создают ли документы перекос в пользу лид-инвестора. Даже сильная компания дает посредственный результат, если вход происходит по слишком высокой цене.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с заметным риском полной или частичной потери капитала и с длинным горизонтом владения. Балл 6.1 из 10 показывает не слабость бизнеса, а разрыв между качеством компании и прозрачностью сделки: компания получила 7 из 10, а условия раунда в открытых источниках не подтверждены.

Если проект выстрелит, выигрыш может прийти не только деньгами. Первый практический плюс - доступ к сети международных founders и фондов в AI Infra через точечное знакомство после входа и полезный контакт для команды. Второй плюс - насмотренность в enterprise AI security, если ваш основной бизнес уже запускает AI-агентов и вам нужен обзор решений изнутри.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала нужна короткая проверка фактов, которые сильнее всего меняют решение: текущий ARR и его динамика по кварталам, длина цикла продажи, удержание клиентов, валовая маржа и точные условия Series A. Если команда готова к прозрачному раунду, она соберет эти данные быстро.

Дальше стоит обсуждать не скидку ради скидки, а устранение неопределенности по цене и правам. Уместная формулировка: «Мне интересен бизнес, но я вхожу только после подтверждения текущего ARR, условий раунда и моей доли; если данные совпадут с вашими заявлениями, я быстро закрываю первую часть участия». Следующий шаг - запросить у команды короткий investor pack на 5–7 пунктов и созвон на 30 минут по метрикам и структуре сделки.

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.