

подписчикам: | [о подписке](#) | [о проекте](#)

поиск:

26 сентября, 2006

Андрей Мирон расстался с Radius Group ради иностранного инвестора

Во вторник, 26 сентября, российская компания IPI объявила о продаже части своих акций фонду Mars Capital Management, а также о некоторых изменениях в бизнесе, связанных с появлением зарубежного инвестора.

Обсуждение
[выскажись!](#)

Как рассказал IT-daily генеральный директор IPI **Андрей Мирон**, фонд Mars приобрел акции, ранее принадлежавшие российской группе «Радиус» (Radius Group), которая вместе с самим г-ном Миронем являлась совладельцем IPI. Перешедший во владение иностранного фонда пакет акций меньше контрольного (точный объем проданных акций, как и сумма сделки, держится в тайне.)

По словам Андрея Мирона, занимаясь поиском инвестора, он обращался как к российским фондам, в частности к ФИНАМу, так и к иностранным. Особенностью отечественных компаний, готовых вкладывать деньги в IT, по мнению г-на Мирона, является желание жестко контролировать бизнес. Для этого инвесторы стремятся сразу приобрести контрольный пакет, а в противном случае — готовы вкладывать «самый минимум» и стремятся продать купленные акции как можно скорее. Андрей Мирон, по его словам, изначально намеревался с помощью привлеченного капитала наладить выпуск коробочных программных продуктов — до недавнего времени IPI специализировалась на заказных разработках и проектах. Получив принципиальное согласие от Mars Capital, он два месяца занимался проработкой детального бизнес-плана. Помимо этого, крайне сложной оказалась оценка передаваемых в собственность Mars акций — зарубежными специалистами была предложена непростая схема, в которой, в числе прочего, принимается во внимание и возможный российский дефолт.

Рубрики

[Новости](#)

[IT-weekly](#)

[IT-телетайп](#)



Специальные разделы

В итоге фонд Mars Capital согласился выделить денег ровно столько, сколько потребовалось для реализации выработанного бизнес-плана. В соответствии с этим планом, за три месяца, прошедшие после «вливания средств», IPI вывела на рынок два коробочных программных продукта — IPI.Helpdesk и IPI.Manager. Через четыре дня должна начаться продажа этих продуктов на американском рынке. Для этого IPI создала американскую «дочку» — IPI Business Solutions. Ее президентом назначен глава российской IPI Андрей Мирон. (Весной этого года руководитель IPI надеется создать аналогичную компанию и в Европе.)

Продажи в Америке будут принципиально отличаться от российских, где IPI действует исключительно через дистрибьюторов: IPI Business Solutions будет продавать российское ПО напрямую. На раскрутку американского бизнеса у разработчика ушло порядка 60 тыс. \$. При этом около 15 тыс. \$ компания заплатила юристам за регистрацию юридического лица и торговых марок.

По словам Андрея Мирона, Radius Group, перестав быть собственником IPI, остается ее дистрибьютором.

Однако, как рассказала IT-daily директор департамента маркетинга Radius Group [Ольга Карпова](#), в настоящее время у компаний существует, скорее, некая конкуренция по программным продуктам. Дело в том, что система IPI.Helpdesk, по утверждению г-жи Карповой, является «нулевой» (недоработанной) версией решения Servicedesk, которое в настоящее время выводит на рынок Radius. Цена этих программных продуктов, по утверждению сотрудников Radius Group, сопоставима (порядка 60 \$ за пользовательское рабочее место). В настоящее время Radius занимается пилотным внедрением своей разработки в «крупном российском сетевом банке» (заказчика исполнитель проекта обещает назвать в декабре, когда завершится проект).

[> распечатать](#)

Обсуждение:

[> высказаться!](#)



Авторские права на все опубликованные здесь материалы принадлежат Информационному агентству «Алгоритм», входящему в состав компании IT-eMatrix.

AlgoNet

Дискуссии

Пресс-релизы

Вопрос недели

Персона недели

Выставки и конференции

Документы

Лица ИТ-бизнеса

От Москвы до Петербурга с AVAYA

Интересно

**Здесь может быть представлена
новость вашей компании ...**



Мы

прорубили

ОКНО

в ИТ-мир