

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ: MUNCHER

КОМПАНИЯ

Muncher <https://www.muncher.com.co/> — это быстрорастущий латиноамериканский стартап облачных кухонь выросший за год с \$2.5M+ ARR до \$12M+ ARR. Компания специализируется на организации dark-kitchen и управлении собственными брендами ресторанов с доставкой. Проект запущен в 2019 году, а в начале 2021 года у компании было уже несколько сотен точек в четырех странах и пяти собственных бренд: Franco Cocina Honesta, «Nimi's шаурма и фалафель», «О мой сэндвич!», «Мороженое муи» и «Hungry Mob».

2019	2020	2021
64 kitchen	135 kitchen	400 kitchen
10 hubs	19 hubs	36 hubs
1 country	2 country	4 country

ПРОБЛЕМА

Пандемия побудила рестораны меняться, появился спрос на dark-kitchen для удовлетворения спроса на еду дома, в значительно степени больший, чем на физические места. Но классическим ресторанам не хватает необходимой инфраструктуры и опыта для этого, они не могут дать клиентам хороший опыт и, соответственно, воспользоваться потенциалом этой возможности.

- Отсутствие инфраструктуры
- Трудности в поиске новой локации
- Высокие стартовые вложения и арендная плата
- Невозможность обеспечить быструю доставку
- Отсутствие фокусировки на положительном пользовательском опыте
- Низкий показатель обратного выкупа (low repurchase rate)

МОНЕТИЗАЦИЯ

Компания получает выручку по трем направлениям:

Third Party Brands

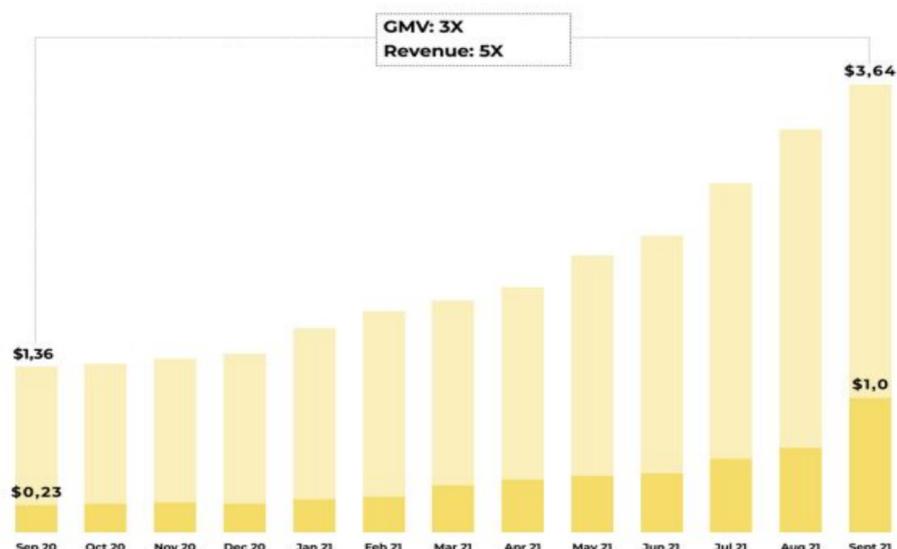
Muncher предоставляет инновационную инфраструктуру и технологические инструменты. Fixed Fee + Take Rate.

Own Brands

Muncher разрабатывает, управляет и коммерциализируется виртуальные рестораны на 100% собственными силами. Direct to Consumer Sales.

Influencer Brands

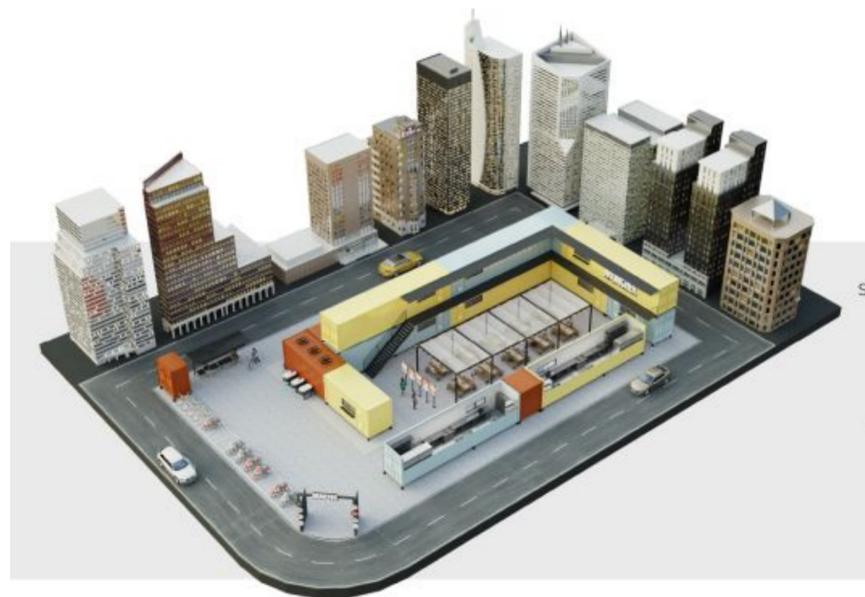
Muncher использует собственный опыт для совместного создания и управления брендами с влиятельными лицами, блогерами, инфлюенсерами для воздействия на большую аудиторию, повышая позиционирование и продажи. Direct to Consumer Sales.



РЕШЕНИЕ

Muncher строит, эксплуатирует и сдает в аренду smart-kitchen в стратегических местах для ресторанов. Команда проектирует уникальные и эффективные smart-kitchen в контейнерах, чтобы рестораны могли быстро и с меньшими затратами создавать собственную инфраструктуру по доставке еды. Muncher это:

- Лучшие стратегические локации
- Прямые каналы продаж
- Мощная бизнес-аналитика
- Доступность самовывоза
- Продуманное оптимальное проектирование кухни
- Стандартизация и модульная структура
- Зоны отдыха
- Зона ожидания для курьеров



Целевая аудитория

- Известные рестораны, которые стремятся к более быстрому расширению/росту и делают свои независимые каналы продаж.
- Рестораны, которые хотят повысить узнаваемость своего бренда и увеличить охват и присутствие.
- Предприниматели, которые планируют открыть свой первый ресторан.

РЫНОК

**TAM
\$130B***

*TAM (Total Addressable Market) в Латинской Америке

Технологии меняют не только то, где мы едим, но и что мы едим. По мере того, как границы между общественным питанием и розничной торговлей, домашним обедом и обедом вдали от дома, продолжают размываться, все большее количество продуктов питания будет готовиться другими людьми.

Согласно отчету Euromonitor Food Service за апрель 2020 года, в 2019 году в Латинской Америке насчитывалось 5 миллионов ресторанов. В 2019 году было всего 500 dark-kitchen. В наши дни это востребованный бизнес, требующий решения сотен тысяч новых dark-kitchen в Латинской Америке в ближайшие 5 лет.

При прогнозируемом росте ресторанов в Латинской Америке с 5 млн в 2019 до 5,5 млн в 2024 г., сегмент dark-kitchens, соответственно, должен показать взрывной рост с 500 единиц до 275 тыс.

Население Латинской Америки составляет 400 млн, здесь находится 6 из 33 мегаполисов мира. Латиноамериканский рынок ожидает взрывной рост в сфере питания вне дома.

- \$2 трл — объем рынка общественного питания в мире
- \$52 млрд — объем доставки еды и еды на вынос в Латинской Америке
- \$1,2 млрд — плановая Muncher's GMV в 2025 году

ИНВЕСТОРЫ

В ходе первых раундов Pre Seed, Seed компания привлекла \$3,8M. В конце апреля 2021 года Muncher закрыла Round A — \$7M, лид инвестор венчурный фонд TMT Investments. Также в раунде финансирования приняли участие Copernion Capital Partner, Femsa Ventures, MGM Innova и Amador Holdings.



КОМАНДА



Хуано Давид Харамил, Co-Founder, CEO
13 лет опыта в девелопменте; был частью команды менеджеров в одной из самых крупных строительных компаний в Колумбии, которая достигла более 250 млн долларов продаж в год; на ранней стадии инвестировал в ряд самых известных стартапов в латинской Америке (Rappi, Chiper, Torre).



Нимрод Молад, Co-Founder, Chiff Culinary Officer
15+ в ресторанном секторе в Колумбии; основал один из самых успешных гамбургер-ресторанов Agadon; активно сотрудничает в качестве гастрономического консультанта с одной из самых крупных групп ресторанного сектора.



Андрес Вильяррага, Chiff Strategy Officer
13+ лет был частью команды известной студии по созданию программного обеспечения в Колумбии Imaginatos; большой опыт в коммерческом развитии и выходе на глобальные рынки.

КОНКУРЕНТЫ

Глобальные конкуренты Muncher: Cloud Kitchens от Трэвиса Каланика, основателя Uber, Reef Technology. Остальные — небольшие местные конкуренты. Cloud kitchens и Muncher — единственные, у которых более одной страны в Латинской Америке. Только Muncher строит кухни в контейнерных структурах. Конкуренты строят dark-kitchen в домах и на складах.

	DARK KITCHEN MODEL	MUNCHER WAY
Время запуска	4-8 месяцев	30 дней
Стандартизация	нет	да
Лучшее расположение	нет	да
Брендирование	нет	да
На вынос	нет	да
Внутренняя логистика	нет	да
Потребность в найме курьеров	да	нет
Время доставки	25-55 мин	15-35 мин



МЕТРИКИ

Метрики бизнеса

- Текущий годовой показатель GMV составляет \$43M
- Показатель Revenue Run Rate - \$12M
- GMV выросла за последний год в 3 раза
- Revenue (выручка) — в 4,36 раз
- 43,9% выручка от dark-kitchen
- 56,1% от ресторанов
- Muncher уже сейчас работает в 4-х странах и в 10-ти городах Латинской Америки: Мексика, Перу, Бразилия, Колумбия.
- 2020 год завершился с показателями: 135 smart-kitchen в 19-ти хабах.
- 250 smart-kitchen уже запущены, план на 2021 год - 400 smart-kitchen в 36-ти хабах
- GMV: Колумбия 45%, Мексика 33%, Перу 7%, Бразилия 15%

Метрики хаба Muncher

- В одном хабе размещается от 4 до 10 кухонь
- От \$15k до \$20k инвестиции в одну кухню
- Средняя стоимость аренды кухни — \$1k в месяц
- Средняя EBITDA MARGIN 40%
- Возврат инвестиций от 12 до 24 месяцев
- От 20% до 30% выручки за счет продажи дополнительных услуг

УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

20.10.2021

Компания	Muncher Inc (США)
Организатор синдиката	The Garage Syndicate
Раунд	SAFE \$5M Discount 20%
Аллокация синдиката	\$1M
Оценка компании	Оценка будет определена лидирующим VC на следующем Round B. Если раунд не происходит в течение 4-х месяцев с даты подписания SAFE, то конвертация происходит по оценке, которая в настоящий момент согласуется между CEO и инвесторами в данный бридж-раунд. Ожидается ~\$200M.
Hard commitment	05.11.2021
Дата перечисления средств	15.11.2021
Дата закрытия сделки	22.11.2021

Investment check, \$	Setup fee, %	Carried interest, %
10,000 – 20,999	7%	20%
21,000 – 50,999	6%	19%
51,000 – 100,999	5%	18%
101,000+	4%	17%

Setup fee взимается с инвестиционного чека, поэтому для правильного расчета суммы платежа необходимо размер инвестиционного чека разделить на 100% минус процент комиссии (setup fee) за размещение сделки на платформе. ПРИМЕР: $\$25,000 / [1 - 0.05] * 100\% = 26,315.7895$ (округленно, \$26,316). Указанные комиссии включают все расходы инвестора и синдикатора по сделке на период существования SPV до экзита.

Внимание инвесторов из США: синдикат обязан направить в соответствующую комиссию по ценным бумагам штата по месту жительства инвестора документы по форме D (т.н. "blue sky filing") для каждой инвестиции, сделанной резидентом США (включая персональную LLC), что требует дополнительных расходов. Эти расходы должны быть полностью возмещены инвестором синдикату. Размер расходов различается в зависимости от штата. Например, для штата NYC размер blue sky filing составляет \$300, если размер фонда менее \$500k и \$1200, если больше \$500k <https://www.nasaa.org/wp-content/uploads/efd/Form-D-fees-matrix.pdf>.

ПОЧЕМУ МЫ ИНВЕСТИРУЕМ

- Muncher — это юникорн через несколько лет. Они выросли за год в 4.36x (с 232K до 1.012M) + \$3.5M GMV/month - если они дальше будут расти 3x и 2x - это к концу 2023 г. \$75M annualized revenues и \$250M GMV.
- Muncher — самая вероятная платформа консолидации многомиллиардного бизнеса в быстрорастущем регионе. Их флагманский relevant business в США - Cloud Kitchens основателя Uber Каланика.
- Компания уже получила 4 acquisition offers - в том числе, от Трэвиса Каланика, в течение ближайших пары лет их много раз захотят купить большие игроки.
- Бизнес COVID-proof. Пандемия и последовавшие за ней ограничения на работу кафе и ресторанов вместе со взрывным ростом спроса на доставку изменили правила игры на рынке общественного питания. Рынок просто весь движется в эту сторону - и Muncher создал прекрасный быстрорастущий продукт.
- Очень здоровый Unit economics.
- При прогнозируемом росте ресторанов в Латинской Америке с 5 млн в 2019 до 5,5 млн в 2024 г., сегмент dark-kitchens, соответственно, должен показать взрывной рост с 500 единиц до 275 тыс.
- Рынок огромен — \$130 млрд в Латинской Америке.
- Наблюдается рост количества сделок M&A в Латинской Америке на фоне повышения общей экономической стабильности в регионе.
- Огромное количество испаноговорящих людей в Америке. Каждый восьмой американец говорит по испански - рынок US для проекта зайдет как родной, значит, ожидаются большие экзиты.
- Юникорн региона Rappi сотрудничает с Muncher на условиях эксклюзивности. Фаундер и CEO Muncher - ранний инвестор в Rappi.
- Мощная команда, уже доказавшая свою способность растить глобальную компанию.
- Очень немного компаний, которые способны на рост в 4,3 раза за столь короткий период.
- Первые коммиты на \$6M уже получены, раунд по нашим прогнозам будет закрыт очень быстро.

СТРУКТУРА СДЕЛКИ

- Инвестиции осуществляются через зарегистрированную серию "Muncher a Series of The Garage Syndicate Master LLC" (далее - "SPV"), созданную организаторами синдиката специально для этой сделки.
- SPV будет создана через Allocations.com, платформу полного цикла по управлению фондами в США.
- Всем инвесторам необходимо пройти основные процедуры KYC на платформе, подписать комплект подписных документов и перевести свои обязательства на банковский счет SPV.
- Каждый инвестор становится владельцем доли в "Muncher a Series of The Garage Syndicate Master LLC". Права собственности инвестора определяются в договоре о подписке.
- После перевода средств синдиката в рамках SAFE, заключенного с целевой компанией, "Muncher, a Series of The Garage Syndicate Master LLC" будет упомянут в таблице капитализации и в конечном итоге станет акционером после конвертации SAFE в акции компании (на условиях SAFE).
- После закрытия сделки каждому инвестору SPV будет предоставлен полный комплект подписанных юридических документов SPV, копия подписанного SAFE с компанией и подтверждение закрытия сделки. Позже, в течение 2-3 недель после закрытия сделки, инвесторы смогут скачать выписку со счета капитала, подтверждающую инвестиции и эффективную процентную долю участия в SPV.

