

OpenEvidence — первый массовый AI-ассистент для врачей со стандартом де-факто (45% охват) и премиальной рекламной моделью, но вход при EV/ARR ~97x перекладывает груз доказательств на будущее.

РЕЗЮМЕ

AI-поисковик для клиницистов, монетизирующий 740k врачей через фармрекламу с CPM \$70–1000+. ARR вырос в 21x за 2025 — до \$150M; оценка за 18 мес прошла \$1B→\$12B. Вход EV \$14.5B (+20,83% к раунду), выход IPO H2 2028 с целью \$54.7B, Net IRR ~38%. Привлекательно для growth-PE, но требует одновременно: удержания доли против OpenAI/Doximity, расширения инвентаря и благоприятного IPO-окна.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ARR пост 2025	\$7M→\$150M	Охват врачей США	~45% (740k+)
Gross margin	~90% (x21)	Консультаций/мес	~20M
Привлечено	~\$700M	Потенциал инвентаря	~\$1B ARR

СЦЕНАРИИ НА \$100 000 (МОДЕЛЬ)

Пессимистичны й		\$130k · x1,3
Базовый		\$249k · x2,5
Оптимистичный		\$500k · x5,0

ЦЕНА ВХОДА → ОЖИДАЕМАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ НА IPO

Вход		\$14,5 млрд
Выход		\$54,7 млрд

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Freemium для врачей (бесплатно) + монетизация фармрекламой — как Google Search, но в премиальной аудитории. CPM \$70–1000+ против \$5–20 у digital объясняется тем, что это prescribing decision-maker в момент клинического поиска. Слабость: зависимость от единственной категории рекламодателей и потенциальный конфликт интересов.

ФИНАНСЫ

Рост ARR 21x за год — один из быстрых в истории. Gross margin ~90%. Заявлена прибыльность. Совокупно ~\$700M раундов. Расхождение '\$100M (офиц.) vs \$150M (third-party)' требует DD.

ОЦЕНКА

EV \$14.5B при ARR ~\$150M = ~97x — ценообразование будущего, не текущего бизнеса. При CEO-тезисе инвентаря \$1B ARR форвард ~14.5x — уже разумно. Выход \$54.7B (H2 2028) ≈ EV/ARR 30–55x. Прецеденты есть (Palantir IPO >40x), но риск переоценки существенен: при замедлении роста цель недостижима за 2.5 года. Мультипликатор входа: EV/ARR ~97x (по \$150M) / ~14.5x (по потенциалу \$1B). Doximity ~10–15x EV/Rev; Palantir ~50x; Veeva ~20x. Прямых аналогов нет — гибрид медицинского SaaS и digital-media.

ОЦЕНКА СЦЕНАРИЕВ

Иллюстративные сценарии исходной модели, а не прогноз с известной вероятностью. Пессимистичный сценарий не задаёт предел убытка: возможна полная потеря капитала. Комиссии, налоги, разводнение и сроки необходимо сверить с договором и финансовой моделью.

ДРАЙВЕРЫ РОСТА

- Сетевой эффект и привычка: 45% охват — высокий барьер переключения
- Нераскрытый инвентарь: полная монетизация → компрессия мультипликатора
- Trust-moat: 100% на USMLE, цитирование литературы
- GLP-1/онко-бум увеличивает фарм-бюджеты на HCP

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ

- КРИТИЧНЫЙ: OpenAI запустил ChatGPT for Clinicians; Doximity (85% охват) развивает DoxGPT
- Концентрация: 100% зависимость от фармрекламы
- Регуляторика: FDA ужесточает HCP-продвижение через AI
- Вход с премией +15% к раунду — меньше запас прочности

ВЕРДИКТ АНАЛИТИКА

Материал предназначен для изучения бизнеса. Приведённые финансовые показатели относятся к периодам исходных материалов и не являются аудированной отчётностью. Для инвестиционного решения нужны актуальные условия сделки, подтверждённая отчётность и модель денежных потоков. Редакционная проверка: 07.09.2026.

Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией и гарантией доходности. Аналитическая оценка на основе материалов сделки и публичных источников. Редакционные исправления: 07.09.2026. Инвестиции в pre-IPO высокорисковые, возможна полная потеря средств.