

Anaplan

ВЫХОДИТ НА IPO



ТИККЕР
PLAN

АНДЕРРАЙТЕРЫ
Goldman Sachs,
Morgan Stanley,
Barclays

Разработчик платформы для совместного планирования и управления бизнес-процессами Anaplan выходит на IPO.

Anaplan — разработчик платформы для планирования и управления бизнес-процессами. Платформа позволяет объединять всех сотрудников, данные и проекты компании, планировать, моделировать и принимать решения в реальном времени во всех областях работы: финансы, продажи, цепочки поставок, маркетинг, человеческие ресурсы, операции. Компания в первую очередь ориентируется на крупный бизнес и позволяет тысячам пользователям получать одновременный доступ к одному источнику информации и обеспечивать согласованность, качество и целостность данных. Клиенты могут быстро запускать альтернативные сценарии для оценки различных бизнес-предположений и их влияние на показатели эффективности.

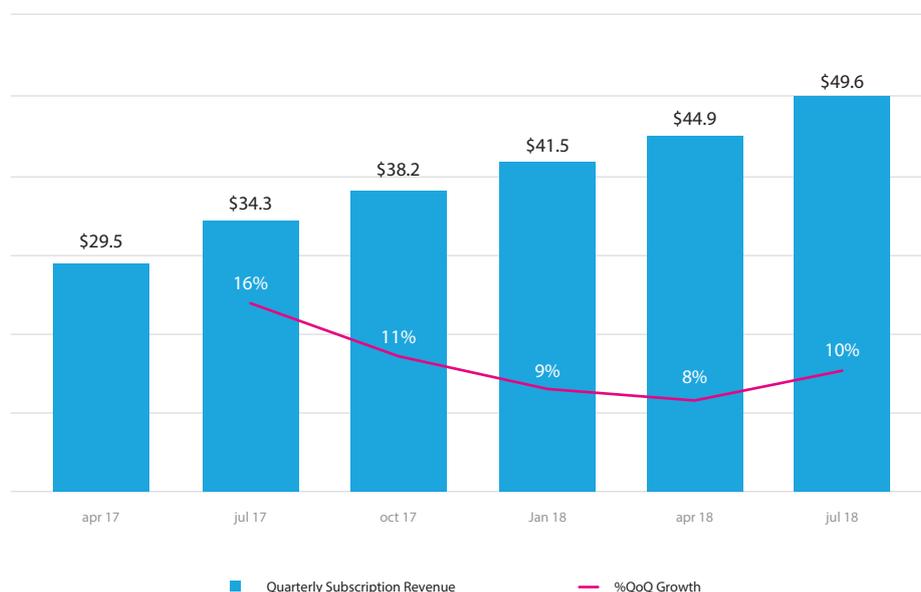
Платформа использует предиктивную аналитику для получения конкурентного преимущества клиентами, компания инвестирует в искусственный интеллект, включая машинное обучение для повышения прогнозных возможностей платформы.

Стратегия компании ориентирована на расширение сотрудничества с клиентами: платформа изначально адаптирована под конкретное подразделение бизнеса – финансы, продажи или поставки, а после того как новые клиенты испытают преимущества платформы, они расширяют

использование на новые подразделения, что позволяет собирать больше данных и повышать качество самой платформы.

Такая стратегия позволяет поддерживать высокий «коэффициент расширения прибыли» (net expansion rate) – от 122 до 135% в последние 3 года, то есть клиенты каждый год расширяют сотрудничество с компанией, что повышает стабильность бизнеса на основе долгосрочных отношений с клиентами.

Компания продает платформу как через команду прямых продаж, так и через широкую сеть партнеров, глобальных консалтинговых фирм и системных интеграторов, которые консультируют клиентов и помогают им внедрить платформу в работу. При этом партнеры, работая с множеством клиентов находят новые возможности — совместно с ними Anaplan разрабатывает новые готовые решения для клиентов, которые можно найти на специальном маркетплейсе приложений Anaplan (сейчас их на сайте 285).



Партнеры привели клиентов, которые дали 41% общей выручки компании.

Компания также предоставляет услуги по консультированию, внедрению и обучению использованию платформы, но старается передавать эти функции партнерам – благодаря этому доля выручки от подписок растет – с 76% в 2017 финансовом году до 85% в 2018.

ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ

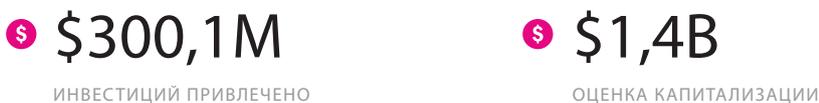
Клиенты



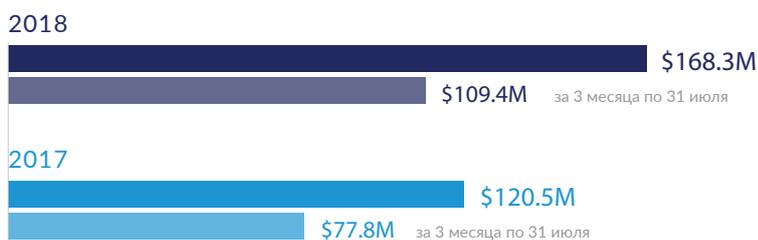
Компания



Финансы



Выручка



Прибыль



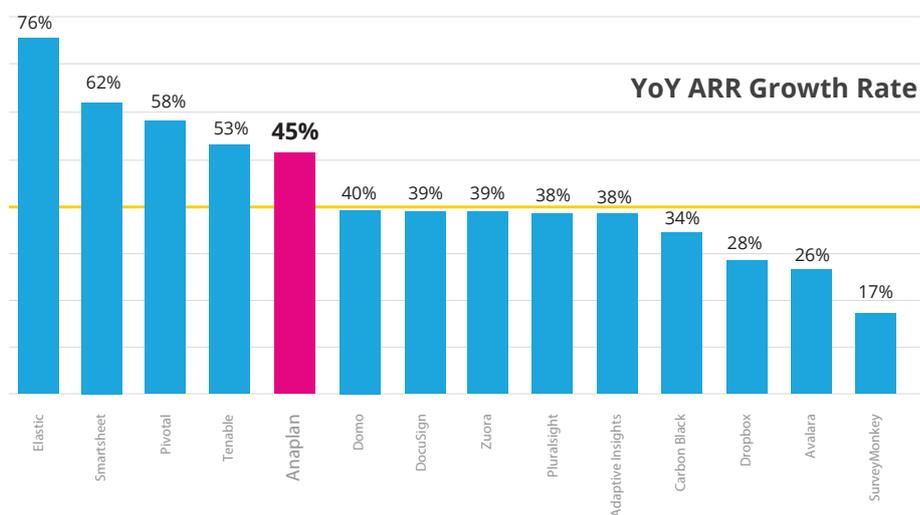
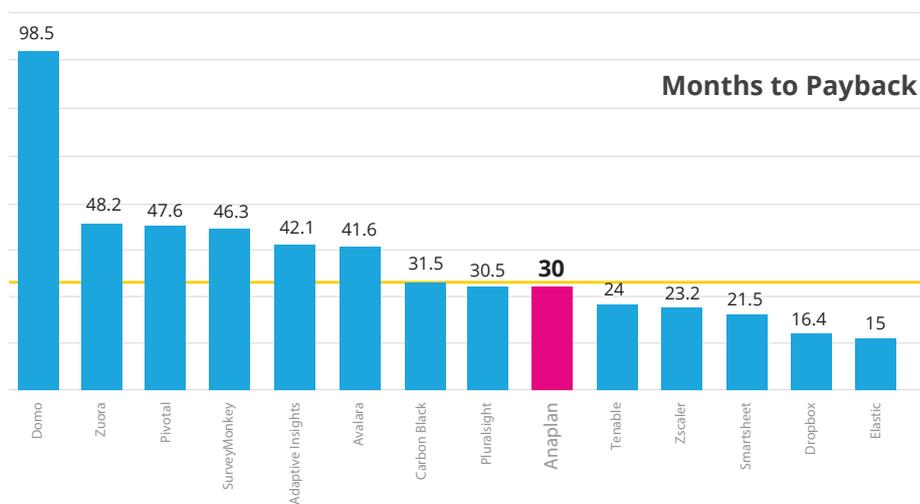
ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

По данным IDC, мировой рынок ПО для бизнес-планирования и аналитики составит 17 млрд. \$ в 2018 году и вырастет до 21 млрд. \$ в 2021 (рост около 7% ежегодно). Компания указывает также, что 72 млн. работников по всему миру являются потенциальными пользователями платформы.

Один из конкурентов Anaplan — Adaptive Insights — собирался выйти на IPO в этом году, но еще до размещения компания Workday выкупила ее за 1,6 млрд. \$ (примерно 11 прогнозных годовых выручек), но при этом Anaplan крупнее и растет быстрее, поэтому на размещении вполне возможна оценка капитализации больше 2,5 млрд. \$.

Стоимость привлечения одного клиента находится на среднем по отрасли уровне – окупаемость в среднем за 30 месяцев (42 у Adaptive Insights, при этом коэффициент расширения прибыли у Adaptive 98%, а у Anaplan 123%).

Anaplan чуть быстрее среднего показателя по отрасли.



РИСКИ

Компания сама прогнозирует рост операционных расходов в связи с расширением бизнеса (расширение отдела продаж и маркетинга, увеличение количества офисов в разных странах, инвестиции в исследования и развитие платформы) и не ожидает выхода на прибыльность в ближайшем будущем. Увеличение убытка вызвано этими же причинами – ростом расходов на расширение и увеличение темпов роста.

Полная зависимость компании от одного направления: вся выручка идет от одной платформы, что в случае отказа клиентов или перехода на другие сервисы может очень негативно повлиять на бизнес компании.

Высокая конкуренция в отрасли: IBM, SAP, Oracle, Workday – все эти компании имеют очень большие ресурсы, маркетинговые бюджеты и длительные взаимоотношения с существующими клиентами.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И БАЛАНС

| | Year Ended January 31, | | | Six Months Ended July 31, | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------|-------------|---------------------------|------------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 |
| CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES: | | | | | |
| Net loss | \$ (54,227) | \$ (40,194) | \$ (47,554) | \$(15,979) | \$(47,229) |
| Adjustments to reconcile net loss to net cash used in operating activities: | | | | | |
| Depreciation and amortization | 2,588 | 4,324 | 7,399 | 3,208 | 5,437 |
| Amortization of deferred commissions | 3,246 | 4,822 | 7,409 | 3,262 | 5,166 |
| Stock-based compensation | 3,508 | 6,103 | 8,639 | 3,427 | 4,900 |
| Loss on disposal of property and equipment | 74 | 38 | 71 | 17 | 457 |
| Changes in operating assets and liabilities: | | | | | |
| Accounts receivable, net | (17,190) | (16,316) | (9,982) | (2,776) | 10,461 |
| Prepaid expenses and other current assets | (3,354) | (956) | (5,853) | (319) | 1,924 |
| Other noncurrent assets | (346) | (630) | (1,176) | (1,073) | (2,777) |
| Deferred commissions | (11,388) | (12,169) | (14,765) | (6,345) | (12,634) |
| Accounts payable and accrued expenses | 6,358 | 5,365 | 8,948 | 1,415 | 8,423 |
| Deferred revenue | 16,638 | 24,168 | 32,413 | 9,088 | 9,388 |
| Other noncurrent liabilities | 1,289 | (716) | (50) | (292) | 789 |
| Net cash used in operating activities | (52,804) | (26,161) | (14,501) | (6,367) | (15,695) |
| CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES: | | | | | |
| Purchase of marketable securities | (3,000) | — | — | — | — |
| Acquisitions, net of cash acquired | — | (400) | — | — | — |
| Maturities of marketable securities | 1,997 | 3,000 | — | — | — |
| Purchase of property and equipment | (5,498) | (2,787) | (9,565) | (6,350) | (12,419) |
| Capitalized internal-use software | (1,490) | (2,184) | (5,801) | (2,737) | (3,379) |
| Net cash used in investing activities | (7,991) | (2,371) | (15,366) | (9,087) | (15,798) |
| CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES: | | | | | |
| Proceeds from issuance of preferred stock, net of issuance costs | 86,533 | — | 59,881 | — | — |
| Proceeds from the exercise of stock options | 468 | 1,935 | 3,309 | 1,224 | 2,876 |
| Proceeds from repayment of promissory notes | 106 | 304 | 1,534 | 1,110 | 236 |
| Proceeds from exercise of warrants | 14 | — | — | — | — |
| Principal payments on capital lease obligations | — | — | — | — | (146) |
| Net cash provided by financing activities | 87,121 | 2,239 | 64,724 | 2,334 | 2,966 |
| Effect of exchange rate changes in cash, cash equivalents, and restricted cash | 382 | (2,835) | 1,264 | 614 | (1,541) |
| NET INCREASE (DECREASE) IN CASH, CASH EQUIVALENTS, AND RESTRICTED CASH | | | | | |
| CASH | 26,708 | (29,128) | 36,121 | (12,506) | (30,068) |
| CASH, CASH EQUIVALENTS, AND RESTRICTED CASH—Beginning of period | 83,325 | 110,033 | 80,905 | 80,905 | 117,026 |
| CASH, CASH EQUIVALENTS, AND RESTRICTED CASH—End of period | \$ 110,033 | \$ 80,905 | \$ 117,026 | \$ 68,399 | \$ 86,958 |
| SUPPLEMENTAL DISCLOSURES OF CASH FLOW INFORMATION: | | | | | |
| Cash paid for interest | \$ — | \$ 4 | \$ 5 | \$ 2 | \$ 6 |
| Cash paid for income taxes | \$ 205 | \$ 258 | \$ 445 | \$ 208 | \$ 221 |
| SUPPLEMENTAL DISCLOSURES OF NONCASH INVESTING AND FINANCING ACTIVITIES: | | | | | |
| Increase (decrease) in purchases of property and equipment included in liabilities | \$ 281 | \$ 1,740 | \$ (724) | \$ (607) | \$ 2,432 |
| Property and equipment acquired under capital lease | \$ — | \$ — | \$ — | \$ — | \$ 8,228 |

| | As of January 31, | | As of | Pro Forma |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| | 2017 | 2018 | July 31, | as of |
| | | | 2018 | July 31, |
| | | | | 2018 |
| | | | | (unaudited) |
| ASSETS | | | | |
| Current assets: | | | | |
| Cash and cash equivalents | \$ 80,155 | \$ 110,898 | \$ 86,958 | |
| Accounts receivable, net of allowances for doubtful accounts of \$452, \$592, and \$971 as of January 31, 2017 and 2018, and July 31, 2018 (unaudited), respectively | 52,829 | 66,061 | 55,169 | |
| Deferred commissions, current portion | 6,202 | 9,101 | 11,621 | |
| Prepaid expenses and other current assets | 5,938 | 12,014 | 10,287 | |
| Total current assets | 145,124 | 198,074 | 164,035 | |
| Property and equipment, net | 10,876 | 18,321 | 38,753 | |
| Deferred commissions, net of current portion | 16,540 | 21,568 | 26,073 | |
| Restricted cash | 750 | 6,128 | — | |
| Other noncurrent assets | 1,851 | 2,856 | 5,299 | |
| TOTAL ASSETS | \$ 174,941 | \$ 246,747 | \$ 234,160 | |
| LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY | | | | |
| Current liabilities: | | | | |
| Accounts payable | \$ 5,890 | \$ 6,417 | \$ 7,445 | |
| Accrued expenses | 17,789 | 26,685 | 37,171 | |
| Deferred revenue, current portion | 65,615 | 101,047 | 108,431 | |
| Total current liabilities | 89,294 | 134,149 | 153,047 | |
| Deferred revenue, net of current portion | 282 | 239 | 341 | |
| Other noncurrent liabilities | 621 | 720 | 8,496 | |
| TOTAL LIABILITIES | 90,197 | 135,108 | 161,884 | |
| Commitments and contingencies (Note 4) | | | | |
| Stockholders' equity: | | | | |
| Convertible preferred stock, par value of \$0.0001 per share; 69,240, 73,620, and 73,620 shares authorized as of January 31, 2017 and 2018, and July 31, 2018 (unaudited), respectively; 68,155, 73,610, and 73,606 shares issued and outstanding as of January 31, 2017 and 2018, and July 31, 2018 (unaudited), respectively, with aggregate liquidation preference of \$240,789, \$300,789, and \$300,786 as of January 31, 2017 and 2018, and July 31, 2018 (unaudited), respectively; actual, no shares issued and outstanding as of July 31, 2018, pro forma (unaudited) | 7 | 7 | 7 | — |
| Common stock, par value of \$0.0001 per share; 110,000, 140,000, and 140,000 shares authorized as of January 31, 2017 and 2018, and July 31, 2018 (unaudited), respectively; 28,627, 29,947, and 31,361 shares issued and outstanding as of January 31, 2017 and 2018, and July 31, 2018 (unaudited), respectively; actual; 104,967 shares issued and outstanding as of July 31, 2018, pro forma (unaudited) | 2 | 3 | 3 | 10 |
| Accumulated other comprehensive loss | (2,828) | (1,982) | (2,180) | (2,180) |
| Additional paid-in capital | 252,229 | 325,831 | 333,895 | 333,895 |
| Accumulated deficit | (184,666) | (212,220) | (259,449) | (259,449) |
| TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY | 84,744 | 111,639 | 72,276 | \$ 72,276 |
| TOTAL LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY | \$ 174,941 | \$ 246,747 | \$ 234,160 | |

| | Year Ended January 31, | | | Six Months Ended July 31, | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------|-------------------|---------------------------|-------------------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 |
| | (in thousands, except per share data) | | | | |
| Consolidated Statements of Operations Data: | | | | | |
| Revenue: | | | | | |
| Subscription revenue | \$ 50,772 | \$ 91,416 | \$ 143,542 | \$ 63,804 | \$ 94,539 |
| Professional services revenue | 20,753 | 29,083 | 24,805 | 14,015 | 14,839 |
| Total revenue | 71,525 | 120,499 | 168,347 | 77,819 | 109,378 |
| Cost of revenue: | | | | | |
| Cost of subscription revenue ⁽¹⁾ | 7,655 | 9,072 | 19,927 | 6,782 | 16,574 |
| Cost of professional services revenue ⁽¹⁾ | 22,849 | 30,335 | 32,058 | 17,403 | 13,417 |
| Total cost of revenue | 30,504 | 39,407 | 51,985 | 24,185 | 29,991 |
| Gross profit | 41,021 | 81,092 | 116,362 | 53,634 | 79,387 |
| Operating expenses: | | | | | |
| Research and development ⁽¹⁾ | 19,288 | 23,868 | 30,908 | 15,209 | 23,849 |
| Sales and marketing ⁽¹⁾ | 55,279 | 73,656 | 100,654 | 42,314 | 77,922 |
| General and administrative ⁽¹⁾ | 19,313 | 22,503 | 30,719 | 12,017 | 22,870 |
| Total operating expenses | 93,880 | 120,027 | 162,281 | 69,540 | 124,641 |
| Loss from operations | (52,859) | (38,935) | (45,919) | (15,906) | (45,254) |
| Interest income, net | 55 | 88 | 108 | 45 | 125 |
| Other income (expense), net | (1,343) | (835) | (482) | 291 | (640) |
| Loss before income taxes | (54,147) | (39,682) | (46,293) | (15,570) | (45,769) |
| Provision for income taxes | (80) | (512) | (1,261) | (409) | (1,460) |
| Net loss | <u>\$(54,227)</u> | <u>\$(40,194)</u> | <u>\$(47,554)</u> | <u>\$(15,979)</u> | <u>\$(47,229)</u> |
| Net loss per share attributable to common stockholders, basic and diluted ⁽²⁾ | \$ (4.62) | \$ (2.92) | \$ (2.51) | \$ (0.89) | \$ (2.10) |
| Weighted-average shares used in computing net loss per share attributable to common stockholders, basic and diluted ⁽²⁾ | 11,741 | 13,774 | 18,956 | 17,934 | 22,453 |
| Pro forma net loss per share attributable to common stockholders, basic and diluted (unaudited) ⁽²⁾ | | | \$ (0.54) | | \$ (0.48) |
| Weighted-average shares used in computing pro forma net loss per share attributable to common stockholders, basic and diluted (unaudited) ⁽²⁾ | | | 88,212 | | 97,571 |

ЧТОБЫ КУПИТЬ
АКЦИИ ANAPLAN
СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

+7 495 646-15-57

8 800 333-66-81

welcome@unitedtraders.com