

Базовый актив контракта\*:

# Datadog, Inc (DDOG)

Оценка капитала | DCF

США | ПО

Потенциал роста: -  
Целевая цена: -  
Диапазон размещения: -

обзор перед IPO

## IPO DDOG: классическое размещение SaaS-компании



Выручка, 2018 (млн USD)	198
EBIT, 2018 (млн USD)	-11
Прибыль, 2018 (млн USD)	-10,8
Чистый долг, 2Q19 (млн USD)	0

P/E, 2019 (x)	—
P/S, 2019 (x)	—
EV/S, 2019 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-9

Капитализация IPO (млн USD)	—
Акции после IPO (млн шт)	—
Акции к размещению (млн шт)	—
Объем IPO (млн USD)	—
Минимальная цена IPO (USD)	—
Максимальная цена IPO (USD)	—
Целевая цена (USD)	—
Дата IPO	—

Динамика акций | биржа/тикер **NASDAQ/DDOG**

Доходность (%)	3-мес	6-мес	12-мес
Абсолютная	—	—	—
vs S&P 500	—	—	—



**23 августа заявку на IPO подал Datadog — разработчик ПО для облачных приложений, обеспечивающего мониторинг серверов, баз данных на основе SaaS. Компания занимает 19-е место в списке Forbes Cloud 100.**

**Платформа Datadog.** Платформа позволяет в режиме реального времени анализировать приложения и производительность IT-инфраструктуры, обеспечивая быстрое обнаружение и разрешение проблем. Платформа состоит из нескольких модулей, нацеленных на мониторинг инфраструктуры и производительности приложений и сети, расширенную аналитику, инструменты для совместной работы и другие. Платформа имеет более сотни различных интеграций и при этом проста в использовании, так как разворачивается путем обычной установки. Пользоваться платформой можно, не проходя специальное обучение. В настоящее время платформа Datadog отслеживает более 10 трлн событий в день.

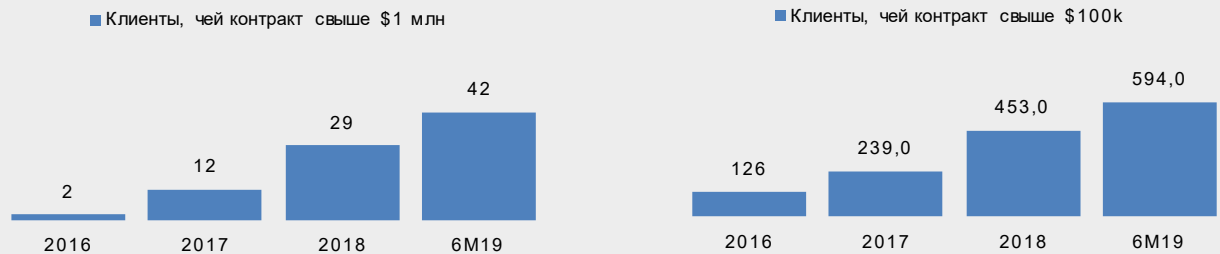
**Клиентская база компании.** На сегодняшний день компания обслуживает более 8,8 тыс. клиентов. Среди крупнейших — Activision, AT & T, Deloitte, Samsung, T-Mobile и Whole Foods. За последние шесть месяцев более 40% клиентов пользовались более чем одним продуктом Datadog, притом что еще год назад таких было лишь 10%. Datadog расширяет долю крупных клиентов: с 2016 года объем контрактов стоимостью свыше \$100 тыс. увеличился со 126 до 594, стоимостью более \$1 млн — с двух до 42.

**Сильные показатели для SaaS-компании: двузначный рост прибыли и приближение к безубыточности.** В 2018 году выручка Datadog увеличилась на 97%, в первом полугодии 2019-го — на 79%. За последние полтора года рост показателя на 60% обеспечили текущие клиенты, на 40% — новые. Валовая маржа компании снизилась с 77% в 2017 году до 74% в первом полугодии 2019-го. В основном это связано с расширением штата, хостинга на сторонней облачной инфраструктуре и затратами на программное обеспечение. Показатели EBIT маржи за этот же период опустились с -3% до -9% главным образом из-за роста себестоимости и R&D.

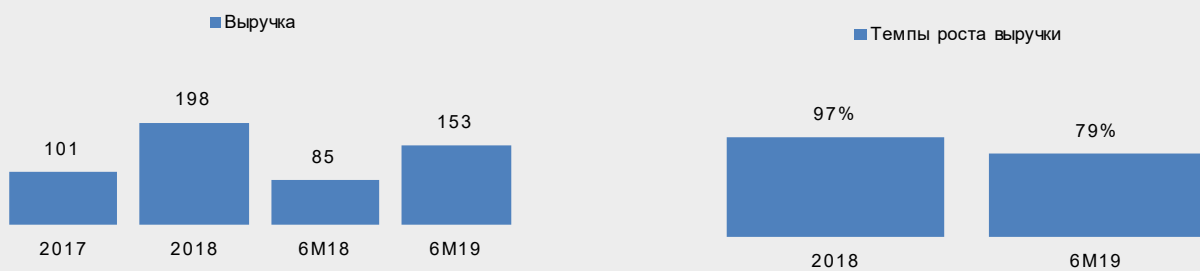


## Datadog: ключевые цифры

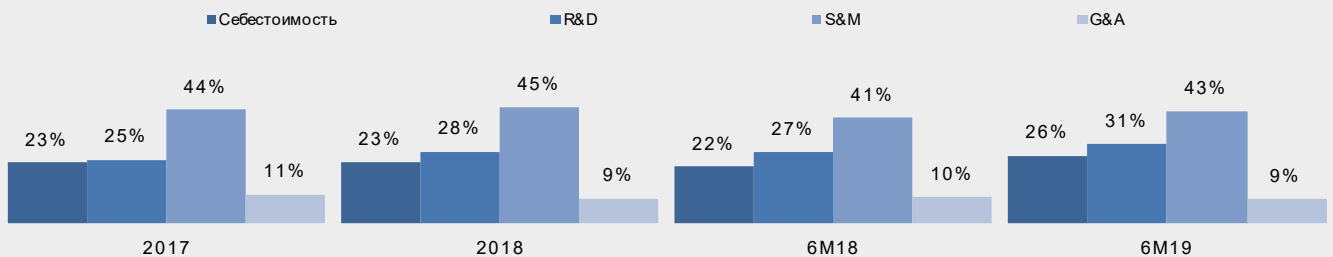
### Операционная метрика



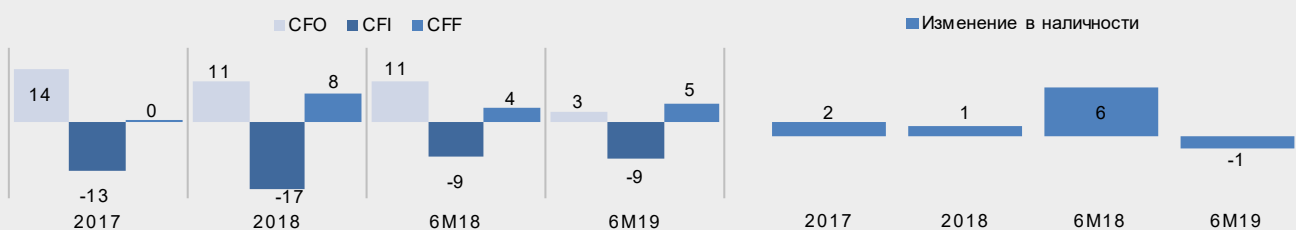
### Выручка и темпы роста



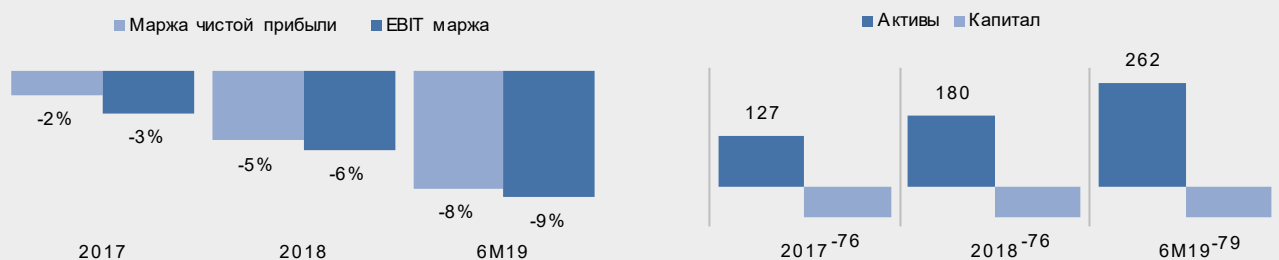
### Расходы и их структура



### Денежные потоки



### Маржа и активы



## Datadog: ключевые факты

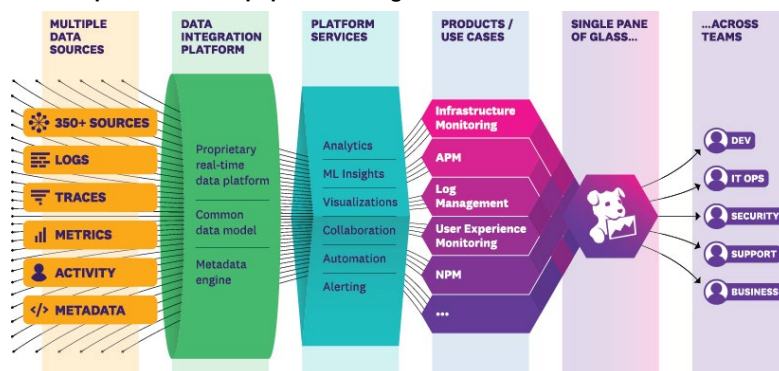
**Datadog** – это разработчик ПО для облачных приложений, обеспечивающего мониторинг серверов, баз данных и тому подобное на основе SaaS. Компания занимает 19-е место в списке Forbes Cloud 100 и имеет более 8,8 тыс. клиентов, среди которых Activision, AT&T, Deloitte, Peloton, Samsung, Seamless, The Washington Post, T-Mobile, Turner Broadcasting и Whole Foods. 40% клиентов компании используют два или более сервисов Datadog. Всего компания привлекла \$148 млн. При этом она купила Madumbo (бот с искусственным интеллектом) и Logmatic (система управления журналами SaaS).

Среди инвесторов компании Amplify Partners, ICONIQ Capital, Meritech Capital, Index Ventures, Contour Venture Partners, OpenView Venture Partners и RTP Ventures.

**Платформа Datadog.** Платформа позволяет в режиме реального времени анализировать приложения и производительность IT-инфраструктуры, обеспечивая быстрое обнаружение и разрешение проблем.

Платформа состоит из модулей для мониторинга инфраструктуры и производительности приложений, управления журналами, взаимодействия с пользователями, анализа производительности сети, расширенной аналитики, инструментов для совместной работы и других целей. Каждый модуль автономен, клиенты могут использовать разные функции как поочередно, так и одновременно.

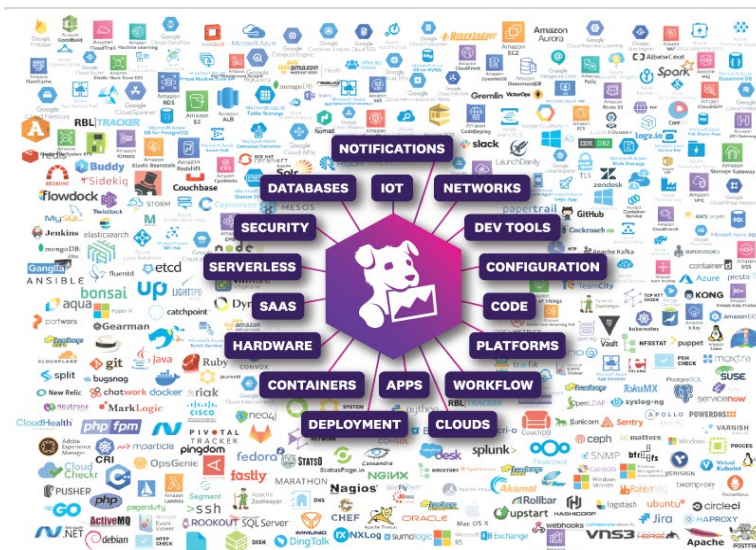
Иллюстрация 1. Платформа Datadog



Источник: на основе данных компании

Платформа имеет более сотни различных интеграций и при этом проста в использовании, доступ к ней открывается путем обычной установки. Пользоваться платформой можно, не проходя специальное обучение. В настоящее время платформа Datadog отслеживает более 10 трлн событий в день.

Иллюстрация 2. Возможные интеграции Datadog

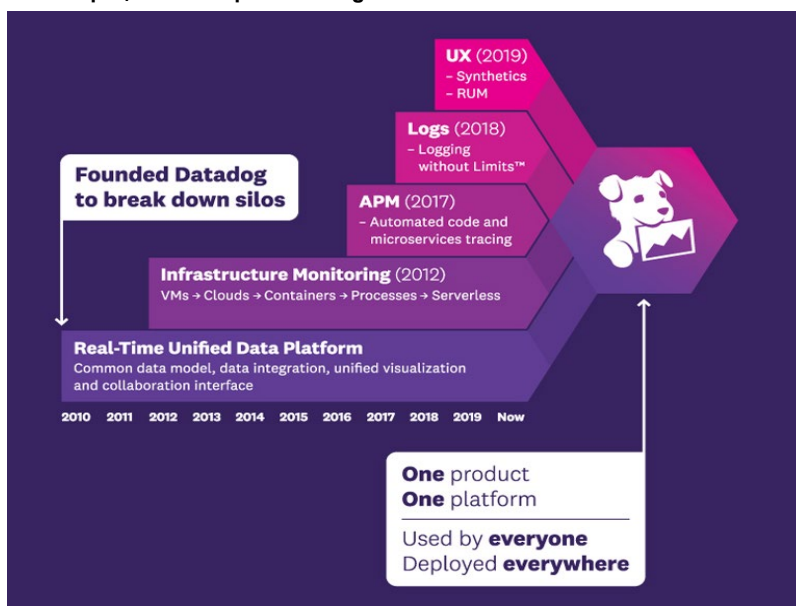


Источник: на основе данных компании

### Ключевые события в истории компании

- 2010 год – основана в Нью-Йорке
- 2012 год – запущен мониторинг инфраструктуры Datadog
- 2013 год – более 100 клиентов
- 2015 год – более 1000 клиентов
- 2017 год – запуск Datadog APM, число клиентов превысило 5 тыс.
- 2018 год – запуск Datadog Log Management, открытие офиса в Токио
- 2019 год – запуск Datadog Synthetics

Иллюстрация 3. История Datadog



Источник: на основе данных компании

**Клиентская база.** На сегодняшний день компания обслуживает более 8,8 тыс. клиентов.

#### Иллюстрация 4. Клиенты DataDog

Consumer & Retail	Financial Services	Industrial, Transportation & Healthcare
Delivery Hero	Coimbase	BrightInsight, a Flex Company
Expedia Group	Credit Suisse	Haier U.S. Solutions
GrubHub	Donnelley Financial Solutions (DFIN)	Maersk Group
Instacart	HSBC	Qantas
Mercado Libre	IHS Markit	PSEG
Nextdoor	Jefferies	ServiceMaster
Peloton	Morgan Stanley	SHARE NOW
Ring	Nasdaq	SNCF
Starbucks	RBC	TELUS Health
TrueCar	S&P Global	Trimble
Wayfair	Thomson Reuters	UnitedHealth Group Optum
		Wabtec Corporation
Media, Entertainment & Telecommunications		Technology
BuzzFeed		Aspect Software
Comcast		Cvent
Condé Nast		Dropbox
Dow Jones		Evernote
Hearst		HashiCorp
Hulu		Lenovo
KDDI Corporation		Looker
News Corp UK & Ireland		PagerDuty
Nielsen		Pegasystems
Schibsted Media Group		Pivotal Software
Telstra		Salesforce
Vodafone		Samsung Electronics
		Twilio
		Zendesk

Источник: на основе данных компании

Последние шесть месяцев более 40% клиентов пользуются более чем одним продуктом Datadog, притом что еще год назад таких было только 10%.

Datadog активно расширяет базу крупных клиентов. Число ее контрактов стоимостью свыше \$100 тыс. с 2016 года выросло с 126 до 594, стоимостью более \$1 млн — с двух до 42.

#### График 1. Рост числа крупных клиентов Datadog



Источник: на основе данных компании

#### Бизнес-кейсы

**Comcast** переносит важные приложения в облако, а также строит новые бизнесы на основе облачной инфраструктуры. Данные инициативы требуют мониторинга производительности облака для снижения технологических и бизнес-рисков. С 2017 года Comcast состоит в числе клиентов Datadog. Например, команда Comcast Timeline использует платформу Datadog, чтобы гарантировать, что ее инфраструктура, приложения и связанные журналы работают с высокой производительностью, необходимой для достижения ее бизнес-целей. Comcast Digital Home использовала Datadog для мониторинга инфраструктуры и приложений, чтобы обеспечить успех своего растущего бизнеса Xhome и Xfi. В этих и многих других случаях Datadog

заменял трудоемкие решения и расширил возможности Comcast по мониторингу и управлению журналами. Datadog позволил техническим командам Comcast тратить меньше времени на мониторинг и устранение неполадок, а также высвободить временные ресурсы на создание новых функций и возможностей, которые приносят пользу клиентам.

**HSBC** в 2018 году выбрал Datadog для замены устаревших инструментов мониторинга инфраструктуры в своей новой платформе приложений. Затем банк воспользовался возможностями компании для мониторинга всей инфраструктуры, в которой размещено 12 тыс. ключевых банковских приложений. Datadog помогает формировать культуру сотрудничества между техническими группами и высвобождает время и ресурсы для создания новых возможностей.

**Starbucks** в 2017 году начала использовать платформу мониторинга инфраструктуры Datadog для поддержки своего цифрового преобразования. С тех пор компания добавила возможности Datadog APM и Log Management, чтобы обеспечить бесперебойную работу с клиентами онлайн и быстрое развертывание инновационных функций. В целом в настоящее время более 100 команд Starbucks используют Datadog.

**Потенциальный рынок объемом свыше \$37 млрд.** По данным Gartner, рынок управления IT-операциями в 2023 достигнет \$37 млрд.

DataDog на данный момент оценивает свой адресный рынок в \$35 млрд, основываясь на данных S&P Capital IQ об общем количестве компаний с 200 и более сотрудников.

#### Стратегия роста

- Увеличение клиентской базы
- Выход на международные рынки
- Инвестиции и выпуск новых продуктов
- Расширение отношений с текущими клиентами

**Замедление роста в первом полугодии 2019 года.** В 2018 году выручка компании увеличилась на 97%, в первом полугодии 2019-го ее рост замедлился до 79%. За последние полтора года доход на 60% формировали давние клиенты, на 40% – новые.

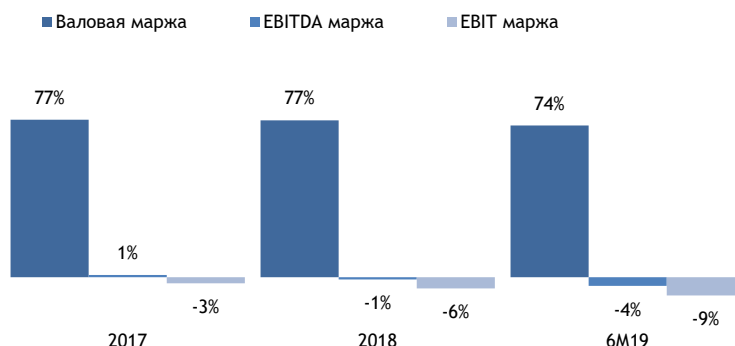
График 2. Темпы роста, %



Источник: на основе данных компании

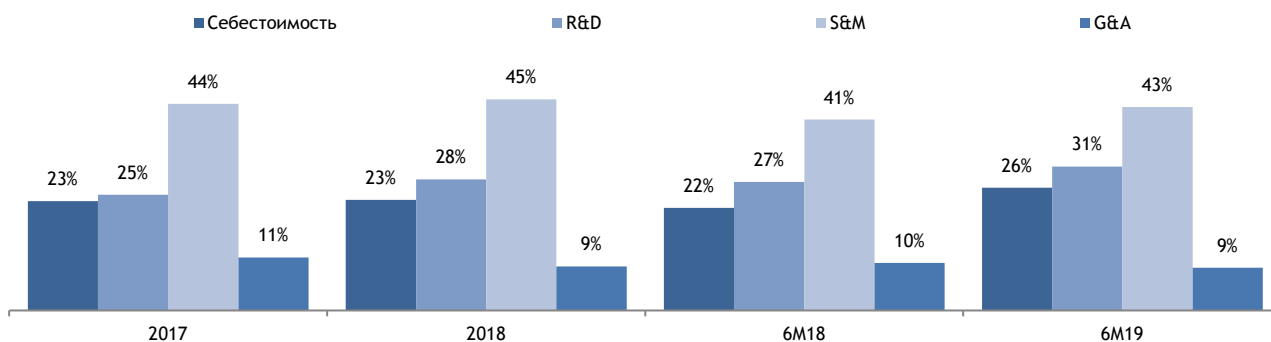
**Основные показатели маржи.** Валовая маржа компании снизилась с 77% в 2017 году до 74% в первом полугодии 2019-го. В основном это связано с расширением штата, хостинга на сторонней облачной инфраструктуре и затратами на программное обеспечение. Показатели EBIT маржи за этот же период опустились с -3% до -9% главным образом из-за роста себестоимости и R&D.

График 3. Основные индикаторы маржинальности бизнеса, %



Источник: на основе данных компании

График 4. Структура расходов Datadog за 2017-6М19 гг.

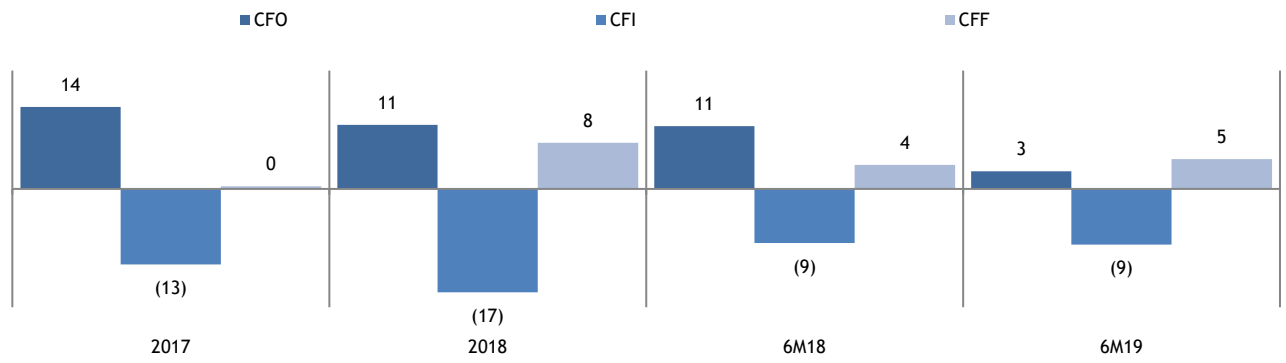


Источник: на основе данных компании

**Денежный поток.** Последние два года компания генерирует наличность за счет своей финансовой (опционы) и операционной деятельности.



График 5. Денежный поток Datadog 2017 по 6M19 гг.



Источник: на основе данных компании

## Риски: клиенты, репутация и конкуренция

---

**Привлечение новых клиентов.** Неспособность привлекать новых клиентов может негативно сказаться на росте выручки, расходах и прибыльности.

**Репутация.** Если компания столкнется с кибератаками или утечкой персональных данных, это повредит ее деловой репутации и вызовет отток клиентов.

**Конкуренция.** Компания работает на высококонкурентном рынке, соревнуясь за клиентов с IBM, Microsoft Corporation, Micro Focus International, BMC Software, Computer Associates International, Cisco Systems, New Relic и Dynatrace Software.

### Дисклеймер

Данный обзор является справочно-информационными материалами, адресован клиентам ООО ИК «Фридом Финанс», не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном обзоре, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). В информации, указанной в данном обзоре, не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данном обзоре, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Данный обзор не является предложением инвестировать в акции иностранных компаний.

\*ООО ИК «Фридом Финанс» оказывает услуги заключения расчетных внебиржевых форвардных контрактов, базовым активом которых могут являться инструменты, размещаемые на торгах иностранных организаторов торгов, согласно пункта 4 Указания Банка России от 16.02.2015 N 3565-У "О видах производных финансовых инструментов" в Порядке оказания услуг по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами ([Приложение №5](#) к Регламенту обслуживания Клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», далее — Порядок) и в соответствии со Стандартными условиями форвардного контракта на цену иностранного финансового инструмента (Тип «IPO») ([Приложение №2](#) к Порядку). ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре. Согласно ч. 2 ст. 1062 ГК РФ требования граждан, связанные с участием в сделках, предусматривающих обязанность стороны или сторон сделки уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на ценные бумаги, курса валюты, подлежат судебной защите только при условии их заключения на бирже.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.

## Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

**Тимур Турлов**

Генеральный директор,  
главный инвестиционный стратег

Департамент  
корпоративных финансов

**Сергей Носов**

Директор департамента  
корпоративных финансов  
E-mail: nosov@ffin.ru

**Роман Соколов**

Заместитель директора департамента  
корпоративных финансов  
E-mail: sokolov@ffin.ru

## Trading

**Георгий Ващенко****Никита Коньков**

E-mail: traders@ffin.ru  
Время работы: 10.00–00.00 Msk

## Sales (руководители департаментов)

**Георгий Волосников****Станислав Дрейлинг****Владимир Козлов****Мстислав Кудинов****Антон Мельцов**

E-mail: sales@ffin.ru  
Время работы: 10.00–20.00 Msk

## Аналитика и обучение

**Игорь Ключнев** (руководитель)

E-mail: klyushnev@ffin.ru

## Связи с общественностью

**Наталья Харлашина** (руководитель)

E-mail: pr@ffin.ru

## Бэк-офис

**Александр Хрипунов** (начальник бэк-офиса)

E-mail: office@ffin.ru

Время работы: 10.00–00.00 Msk

## Центральный офис

**Москва**

+7 (495) 783-91-73

123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, 15, этаж 18  
Башня «Меркурий», Москва-Сити  
(м. «Выставочная», «Деловой центр»)  
www.ffin.ru | info@ffin.ru

## Офисы

**Архангельск**

+7 (8182) 457-770

пл. Ленина, 4, 1-й этаж  
arhangel'sk@ffin.ru

**Барнаул**

+7 (3852) 29-99-65

ул. Молодежная, дом 26  
barnaul@ffin.ru

**Владивосток**

+7 (423) 279-97-09

ул. Фонтанная, 28  
vladivostok@ffin.ru

**Волгоград**

+7 (8442) 61-35-05

пр-т им. В.И. Ленина, 35  
volgograd@ffin.ru

**Воронеж**

+7 (473) 205-94-40

ул. Кирова, 4,  
БЦ «Эдельвейс», офис 311  
voroonezh@ffin.ru

**Екатеринбург**

+7 (343) 351-08-68

ул. Сакко и Ванцетти, 61  
yekaterinburg@ffin.ru

**Иркутск**

+7 (3952) 79-99-02

ул. Горького,  
дом 36 Б, оф II-5  
irkutsk@ffin.ru

**Казань**

+7 (843) 249-00-51

ул. Сибгата Хакима, 15  
kazan@ffin.ru

**Калининград**

+7 (4012) 92-08-78

пл. Победы, 10,  
БЦ «Кловер», 1-й этаж  
kaliningrad@ffin.ru

**Кемерово**

+7 (3842) 45-77-75

пр. Октябрьский, 2Б  
БЦ «Маяк Плаза», офис 910  
kemerovo@ffin.ru

**Краснодар**

+7 (861) 203-45-58

ул. Кубанская Набережная,  
39/2, ТОЦ Адмирал  
krasnodar@ffin.ru

**Красноярск**

+7 (391) 204-65-06

ул. Ленина, 21  
krasnoyarsk@ffin.ru

**Липецк**

+7 (4742) 50-10-00

ул. Гагарина, 33  
lipetsk@ffin.ru

**Набережные Челны**

+7 (8552) 204-777

упроспект Хасана Туфана,  
д.12, офис 1915  
n.chelny@ffin.ru

**Нижний Новгород**

+7 (831) 261-30-92

ул. Короленко 29, оф.414  
nnovgorod@ffin.ru

**Новосибирск**

+7 (383) 377-71-05

ул. Советская, 37А  
novosibirsk@ffin.ru

**Омск**

+7 (3812) 40-44-29

ул. Гагарина, 14, 1 этаж  
omsk@ffin.ru

**Пермь**

+7 (342) 255-46-65

ул. Екатеринбургская, 120  
perm@ffin.ru

**Ростов-на-Дону**

+7 (863) 308-24-54

Буденновский пр-т, 62/2,  
БЦ «Гедон»  
rostovnadonu@ffin.ru

**Самара**

+7 (846) 229-50-93

ул. Молодогвардейская,  
204, 4-й этаж  
samara@ffin.ru

**Санкт-Петербург**

+7 (812) 313-43-44

Басков переулок,  
дом 2, строение 1  
spb@ffin.ru

**Сочи**

+7 (862) 300-01-65

ул. Парковая, 2  
sochi@ffin.ru

**Саратов**

+7 (845) 275-44-40

ул. им. Вавилова Н.И.,  
28/34  
saratov@ffin.ru

**Ставрополь**

+7 (8652) 22-20-22

ул. Ленина, 219,  
3-й этаж, офис 277,  
«Бизнес центр»  
stavropol@ffin.ru

**Тольятти**

+7 (848) 265-16-41

ул. Фрунзе, д.8  
ДЦ «PLAZA»,  
оф. 909  
tolyatti@ffin.ru

**Тюмень**

+7 (3452) 56-41-50

ул. Челюскинцев, 10,  
офис 112  
tyumen@ffin.ru

**Уфа**

+7 (347) 211-97-05

ул. Карла Маркса, 20  
ufa@ffin.ru

**Челябинск**

+7 (351) 799-59-90

ул. Лесопарковая, 5  
chelyabinsk@ffin.ru

**Череповец**

+7 (8202) 49-02-86

ул. Ленина, 54 г  
cherepovets@ffin.ru

**Ярославль**

+7(4852) 60-88-90

ул. Трефолева, 22,  
2 этаж  
yaroslavl@ffin.ru