A background image of the Tejal Temple in Agra, India, during sunset. The temple's white marble structure is silhouetted against a warm, orange and yellow sky. The temple is reflected in the calm water of the reflecting pool in the foreground. The word "Infosys" is overlaid in large, white, sans-serif font across the middle of the image.

Infosys

Infosys Ltd. Aktienanalyse

25. SEPTEMBER 2022



WIR LIEBEN AKTIEN

JAN FUHRMANN
CHRISTIAN LÄMMLE

ÜBERRENDITE MIT DEM ÜBERFLIEGER AUS INDIEN

Nach den zahlreichen Risiken, die sich vor allem bei chinesischen Aktien in den letzten Jahren herauskristallisiert haben, weichen viele Investoren auf den indischen Aktienmarkt aus, der ebenfalls großes Wachstumspotenzial bietet. In dieser Analyse stellen wir dir mit Infosys das nach Umsatz zweitgrößte Unternehmen aus Indien vor. Auch wenn der IT-Konzern aus Indien kommt, kann er bereits ein massives Kundenportfolio auf der ganzen Welt vorweisen.

ÜBERSICHT

WKN / ISIN	919668/US4567881085
Branche	Informationstechnologie
Einordnung (Peter Lynch)	Fast Grower
Fundamentales WLA-Rating	8/10
Technisches WLA-Rating	7/10
Porters Burggraben-Rating	15/25
Marktkapitalisierung	5,76 Bio. INR (70,84 Mrd. USD)
Dividendenrendite	2,27 %
KGV	25,80
Firmensitz	Bengaluru (Indien)
Gründungsjahr	1981
Mitarbeiter	314.015

AUTOREN



Jan Fuhrmann
Head of Research

"If you're not failing, you're not pushing your limits, and if you're not pushing your limits, you're not maximizing your potential." - Ray Dalio



Christian Lämmle
Head of Research

"Markets are never wrong, only opinions are." - Jesse Livermore

Infosys Ltd.

Aktienanalyse

NSE: INFY

KURZPORTRAIT

Die Gründer von Infosys haben aus einem ursprünglichen Kapital von 250 USD einen Konzern aufgebaut, welcher zeitweise mit mehr als 100 Mrd. USD an der Börse bewertet wurde. Die Erfolgsgeschichte ist beeindruckend und auch heute hält das Wachstum des indischen Konzerns weiter an.

Begonnen hat das Unternehmen mit Dienstleistungen im Software-Bereich und heute bietet der Konzern seinen Kunden ein breites Produktportfolio an: Unternehmensberatung, Cloud, Software und vieles mehr.

Charttechnisch brauchen sich die meisten indischen Aktien ohnehin nicht verstecken und auch Infosys glänzt seit langer Zeit mit einem stabilen Aufwärtstrend. Im Laufe der Jahre wurden auch die Abwärtsphasen tendenziell kürzer, aber ist die aktuelle Korrektur schon eine Kaufchance?

Die Analyse bezieht sich auf den Kenntnisstand unserer Recherche vom 24.09.2022.

Inhaltsverzeichnis

1. DAS UNTERNEHMEN	6
Historie	6
• Gründung	
• Internationale Expansion und Börsengang	
• Unternehmensentwicklung	
Unternehmenszweck, Strategie und Nachhaltigkeit	9
• Zweck und Vision	
• Strategie 2018	
• Nachhaltigkeit und Engagement	
Aktionärsstruktur	11
Geschäftsmodell	12
• Einleitung	
• Geschäftsmodell im Detail	
• Services	
• Produkte, Plattformen und Akquisitionen	
Burggraben	16
• Einleitung	
• Porters Five Forces	
Geschäftsführung	19
2. FUNDAMENTALE ANSICHT	20
Kennzahlen	20
• Umsatz	
• EBIT und Konzerngewinn	
• Margen	
Dividendenpolitik und Aktienrückkäufe	25
Historische Kennzahlen	27
• KUV	
• KGV	
• KOCV	
Einordnung nach Peter Lynch	28
Fundamentales Wir Lieben Aktien-Rating	29

3. KONKURRENZVERGLEICH UND BRANCHENANALYSE	30
Allgemeine Infos über die Branche	30
• Einordnung nach dem GICS	
• Übersicht: Weltweiter IT-Sektor	
• Wertvollste Unternehmen im IT-Sektor	
• Übersicht: IT-Sektor in Indien	
• Anteil von Indien am weltweiten IT-Sektor	
• Import und Export der Technologie aus Indien	
• Entwicklung der Geschäftsbereiche von Infosys	
Überblick über die Konkurrenz	37
• Kennzahlen	
• Performance seit 10 Jahren	
4. CHANCEN UND RISIKEN	39
Chancen	39
• Standortvorteil in Indien (1)	
• Kostenvorteile (2)	
Risiken	40
• Verlust der Wettbewerbsvorteile in Indien (1)	
• Vermehrte Kreditausfälle (2)	
5. UNSERE BEWERTUNG	42
• Eigenkapitalkosten	
• Bilanzanalyse	
• Optimistisches Szenario	
• Pessimistisches Szenario	
• DCF-Modell	
• Unsere Einschätzung	
6. TECHNISCHE ANSICHT	46
Charttechnische Trendeinordnung	46
• Übersicht	
• Langfristig	
• Mittelfristig	
• Kurzfristig	
• Aussicht	
Technisches Wir Lieben Aktien-Rating	49
Marktsymmetrie	50
7. FAZIT	51

1. Das Unternehmen

HISTORIE

Gründung

Aus einem ursprünglichen Startkapital von 250 USD ist in rund 40 Jahren ein Konzern entstanden, welcher an der Börse schon Unternehmensbewertungen jenseits von 100 Mrd. USD erreichte. Alles begann im Jahr 1981 als sieben Ingenieure in der Stadt Pune (Indien) das Unternehmen Infosys gründeten. Das Geschäftsmodell basierte in den Anfangszeiten rein auf der Softwareentwicklung für diverse Branchen und Anwendungen und hier gewann Infosys 1983 auch direkt den ersten Kunden aus New York - also aus dem Ausland und nicht in Indien selbst. Mit der Zeit konnte das Tätigkeitsfeld deutlich ausgebaut werden, worüber du im Geschäftsmodell mehr erfährst.

Zwei Jahre nach der Gründung verlagerte das Team den Hauptsitz nach Bangalore (Bengaluru). Die indische Metropole ist heute auch als das Hightech-Zentrum schlechthin bekannt und hin und wieder taucht die Bezeichnung eines Silicon Valleys aus Indien auf. In den nächsten Jahrzehnten siedelten sich hier weitere Weltkonzerne an, die zu diesem Zeitpunkt aber teilweise auch noch kleine Unternehmen in ihren Garagen waren.

Internationale Expansion und Börsengang

Bereits im Jahr 1987, also nur sechs Jahre nach der Gründung, eröffnete Infosys das erste Büro im Ausland. Dafür wählte der Konzern Boston, die größte Stadt im US-Bundesstaat Massachusetts. Mitte der 1990er-Jahre wagte sich das indische Unternehmen nach Europa vor und baute die dortige Präsenz Schritt für Schritt weiter aus. Nach der Jahrtausendwende ließ sich Infosys auch noch in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Südamerika (Argentinien) nieder. Darauf folgten 2003 China und Australien, womit aus dem Unternehmen aus Bangalore in nur 16 Jahren ein globaler Konzern wurde, der in jeder wichtigen Region der Welt vertreten war.

Auch der Börsengang bzw. die diesbezügliche weitere Entwicklung sorgte für einen steigenden Bekanntheitsgrad des Unternehmens. Nachdem 1993 der Börsengang in Indien erfolgte, begann 1999 der Handel an der NASDAQ-Börse in den USA. 2012 wurde ein Transfer vollzogen und Infosys notiert nun an der NYSE.

Unternehmensentwicklung

Damit ein Unternehmen zu einer solchen Größe heranwachsen kann, sind enorme Sprünge beim Wachstum und der Skalierung des Geschäfts notwendig. Infosys erreichte ein Umsatzziel nach dem nächsten und auch die Mitarbeiteranzahl stieg stetig an.

Umsatz- und Mitarbeiterentwicklung

Umsatz in Mrd. USD und Mitarbeiter in Tsd.

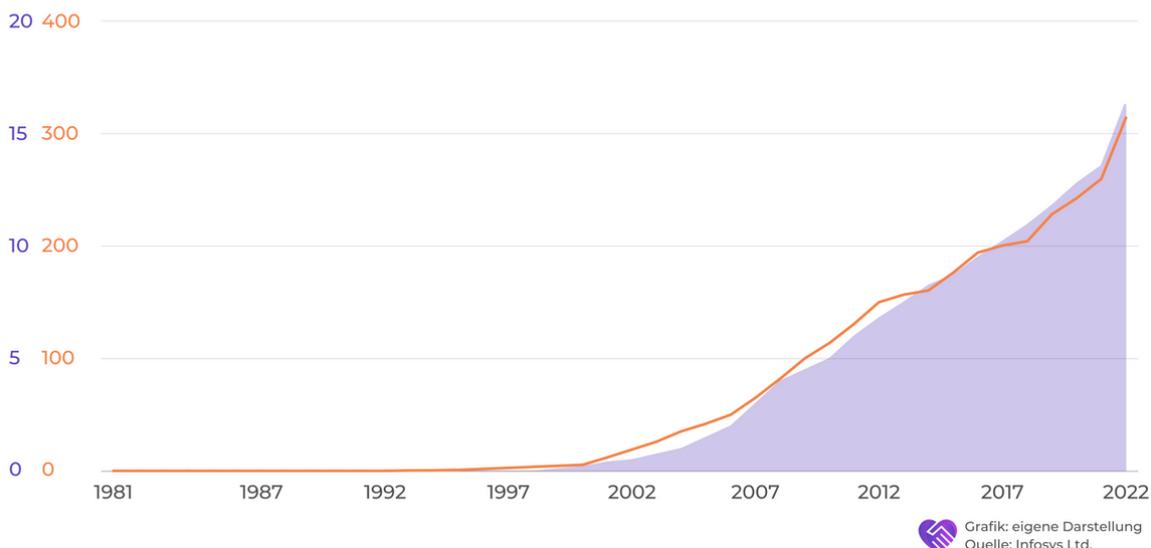


Abb. 1: Umsatz- und Mitarbeiterentwicklung

Im Laufe der Jahre konnte der Geschäftsbereich deutlich ausgeweitet werden und das Produktportfolio wurde um weitere Angebote ergänzt. Neben dem organischen Wachstum spielten auch Akquisitionen eine Rolle. In der jüngsten Vergangenheit nahm die Bedeutung von Übernahmen weiter zu, denn allein seit 2019 wurden sechs nennenswerte Akquisitionen durchgeführt. Schon 1994, wenige Jahre nach Beginn der Expansion, eröffnete der indische Konzern zudem die erste Einrichtung für Forschung & Entwicklung und baute das Engagement in diesem Bereich immer weiter aus. Unter den vielen Auszeichnungen, die das Unternehmen erhalten hat, war u. a. 2012 die Anerkennung von Forbes als eines der weltweit innovativsten Unternehmen.

Wichtige Zeitpunkte in der Unternehmenshistorie

ab 1998

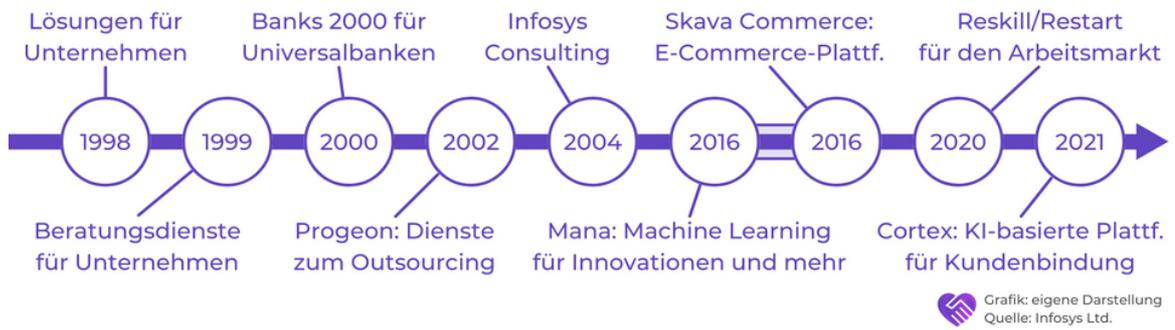


Abb. 2: Wichtige Zeitpunkte in der Unternehmenshistorie

UNTERNEHMENSZWECK, STRATEGIE UND NACHHALTIGKEIT

Zweck und Vision

Den eigenen Unternehmenszweck sieht Infosys darin, das menschliche Potenzial zu stärken und die nächste Chance für Menschen, Unternehmen und Gemeinschaften zu schaffen. Dies geht konform mit dem Engagement in eigene Forschungszentren, das letztendlich aber auch dem finanziellen Ziel von Infosys zugute kommt.

Die Vision von Infosys hat sich seit der Unternehmensgründung vor rund 40 Jahren nicht geändert, denn man möchte sich noch immer den Respekt jeglicher Stakeholder verdienen. Diese Sichtweise impliziert, dass Infosys zugleich auch die Abhängigkeit von den Kunden, Mitarbeitern, Investoren usw. erkannt hat und dass nur der gemeinsame Erfolg möglich ist.

Strategie 2018

Im Jahr 2018 stellte der indische Konzern neue Strategien vor, welche ihren Ursprung im technologiegestützten Wandel der eigenen Kunden hatten. Infosys erkannte, dass die traditionellen Dienstleistungen im IT-Sektor zu einem Massenprodukt werden und der Kunde sich inzwischen in einer besseren Verhandlungsposition befindet. Mit vier Schlüsselpunkten wollte Infosys sich nun für die Veränderungen gut wappnen und laut dem aktuellen Management gelingt dies auch:

- Agile Digitaltechnik skalieren (Investitionen in digitale Fähigkeiten und vorrangige Dienstleistungen)
- „Kern mit Energie versorgen“ (KI und Automatisierung einführen)
- Qualifizierung ausbauen (Umschulung von Talenten in großem Umfang für uns und unsere Kunden)
- Lokalisierung vorantreiben (Einstellung von Mitarbeitern vor Ort in den Märkten, lokale Bereitstellung und Schulung)

Konkrete Vorhaben des indischen Unternehmens waren/sind die weitere Skalierung des Cloud-Bereichs, das Vorantreiben von Automatisierung und Modernisierung und vorausschauendes Handeln, indem schon heute für die nächste Generation der „Samen gesät“ wird. Speziell der letzte Punkt zeigt die langfristige Denkweise der Unternehmensführung. Bei allem steht die gute Ausführung sowie der Kunde und seine Wünsche im Mittelpunkt.

Ein weiterer Aspekt, den Infosys hervorhebt, ist die Pflege der Mitarbeiter und Entwicklung. Das Unternehmen hat selbst erkannt, dass es immer schwieriger wird, gute und talentierte Mitarbeiter für sich zu gewinnen und schätzt die eigene Belegschaft daher besonders.

Nachhaltigkeit und Engagement

Der indische Konzern wurde im Laufe der Jahre häufig für verschiedenste Projekte ausgezeichnet - von der Innovation, über die Qualität als guter Arbeitgeber bis hin zum Engagement, welches u. a. mit der Infosys Foundation verfolgt wird. Die Foundation gibt es bereits seit 1996 und Infosys möchte damit soziale Verantwortung übernehmen, indem ein Beitrag zur Wissenschaft, Gesundheit, Bildung, aber auch zur Kultur und der Entwicklung ländlicher Gebiete geleistet wird.

Die Themenbereiche, die für das Unternehmen in Bezug auf die Nachhaltigkeit wichtig sind, sind breit gefächert und umfassen verschiedenste Aspekte wie die eigenen Mitarbeiter, strategische Investments in die Zukunft und natürlich auch die Umwelt. Infosys ist laut eigener Aussage bereits kohlenstoffneutral und konzentriert sich diesbezüglich auf drei Hauptpunkte: Erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Kompensationen für Kohlenstoffemissionen. In der ESG Vision für 2030 werden zusätzlich noch das Recycling von Abwasser (zu 100 %) und die vollständige Vermeidung von Abfall auf Mülldeponien festgehalten.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Bei den Aktionären von Infosys lässt sich zunächst zwischen der „Öffentlichkeit“ und Personen, die eine wichtige Rolle innerhalb des Unternehmens einnehmen, unterscheiden. Letztere werden bei Infosys als „Promoter & Promoter Group“ bezeichnet, auf die insgesamt 13,11 % der Anteile entfallen. Betrachtet man diese Gruppe näher, dann besteht sie aus 25 indischen Einzelaktionären, welche alle weniger als 3 % am gesamten Unternehmen halten.

Der einzige wichtige Großinvestor, welcher mehr als 5 % der Aktien hält, ist die Life Insurance Corporation of India. Mit einer Beteiligung von 6,20 % akkumuliert sie den größten Aktienbesitz.

GESCHÄFTSMODELL

Einleitung

Infosys ist das nach Umsatz zweitgrößte aus Indien stammende IT-Unternehmen - trotz globaler Ausrichtung ist der Konzern insbesondere im europäischen Raum jedoch eher unbekannt. Zu Unrecht, denn: Infosys hat sich ein beeindruckendes, internationales Kundenportfolio aufgebaut, darunter viele namhafte Großkonzerne. Infosys berät und begleitet diese Konzerne bei der Digitalisierung, bietet Software-, Cloud- und Cybersecurity-Lösungen an und gestaltet damit aktiv deren digitale Zukunft. Viele Unternehmen entschließen sich aus Kostengründen sogar dazu, gänzlich oder projektbezogen ihre IT-Abteilungen an spezialisierte Dienstleister wie Infosys auszulagern.

Insbesondere in den USA zeigt sich dieser Trend zum Outsourcing, was die enorme Präsenz des Unternehmens am nordamerikanischen Markt erklärt. Allein hier werden fast 62 % der Umsätze erwirtschaftet, während am heimischen, indischen Markt weniger als 3 % der Umsätze erzielt werden.

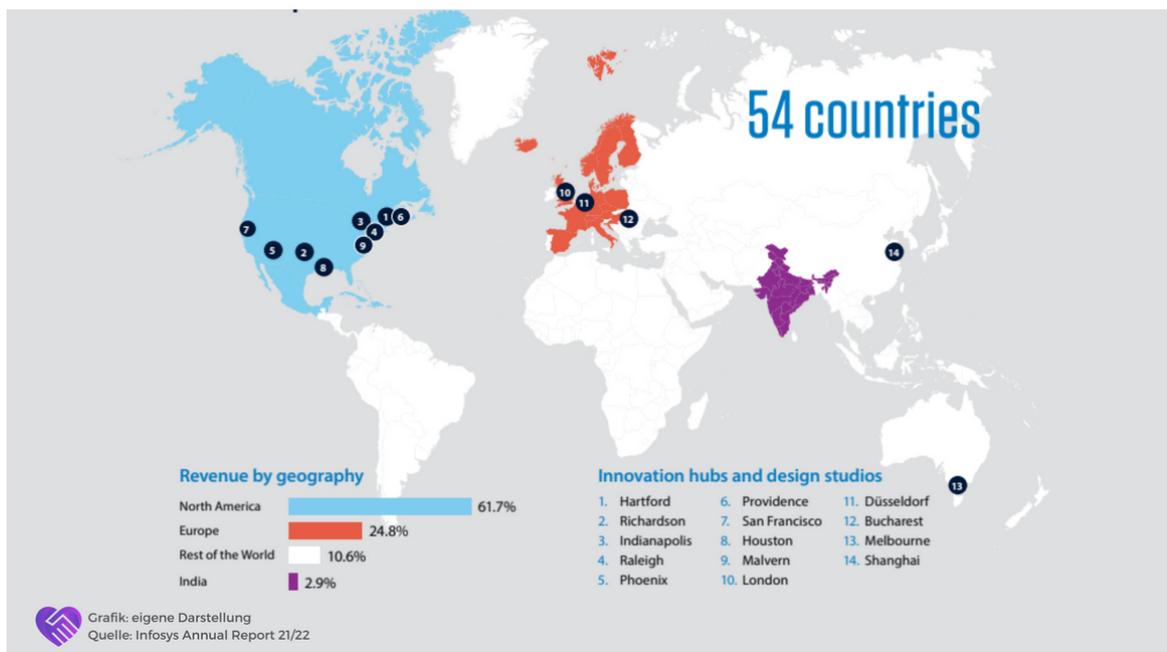


Abb. 3: Globale Präsenz von Infosys (Englisch)

Infosys setzt bei der Weiterentwicklung der eigenen Softwarelösungen auf zahlreiche strategische Partnerschaften mit führenden Technologie-Konzernen: So gehören etwa Microsoft, Nvidia, IBM oder SAP zu den Partnern bei der Entwicklung gemeinsamer Lösungen. Für solche Kooperationen betreibt das Unternehmen u. a. diverse Standorte in den USA und Europa.

Geschäftsmodell im Detail

Die Struktur des operativen Geschäfts bei Infosys orientiert sich an den Branchen, in denen die Kunden tätig sind. So ergibt sich die Aufteilung in folgende Segmente:



Abb. 4: Operatives Geschäft von Infosys, Aufteilung nach Segmenten.

Mit über 32 % der erwirtschafteten Umsätze stammen fast ein Drittel der Kundenunternehmen von Infosys aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Etwa 15 % der Kunden sind im Einzelhandel und der Logistik tätig, jeweils 12 % entfallen auf Unternehmen aus der Kommunikations- sowie der Rohstoff- und Energiebranche. Kunden aus den restlichen Bereiche tragen jeweils zu unter 10% der Umsätze von Infosys bei. Hier zeigt sich, wie diversifiziert der Kundenstamm des Unternehmens ist. Digitalisierung der Unternehmensprozesse sowie moderne Softwarelösungen sind überall gefragt - unabhängig von der Branche. Für Infosys eröffnet sich damit ein fast unbegrenzter Markt an potenziellen Kunden.

Services

Infosys bietet seinen Kunden im Bereich IT und Digitalisierung ein weitreichendes Angebot an Dienstleistungen. Zunächst stellt das Unternehmen für verschiedenste Geschäftsbereiche die passenden Softwarelösungen bereit. Die Nutzung dieser Software oder Plattformen ist für Kundenunternehmen meist kostenpflichtig, Infosys erwirtschaftet wiederkehrende Erträge. Dazu begleitet das Unternehmen seine Kunden aktiv bei der Implementierung weiterer digitaler Lösungen oder kümmert sich um Supportanfragen. So

werden Kunden langfristig gebunden. Zudem berät Infosys Kunden ganzheitlich in Bezug auf die Optimierung digitaler Prozesse, der strategischen Ausrichtung und interner Prozessoptimierung. Das Unternehmen begleitet Kunden bei Bedarf Schritt für Schritt in die Digitalisierung.

In den letzten Jahren konnte Infosys sein Kundenportfolio stark ausbauen: Laut Daten von Statista hatte das Unternehmen im Jahr 2022 1741 Kunden - im Jahr 2014 waren es noch 890. Beeindruckend ist vor allem das konstante Wachstum der Unternehmen, die Services und Produkte von Infosys verwenden.



Abb. 5: Entwicklung der Kunden von Infosys

Produkte, Plattformen und Akquisitionen

Infosys hat über die letzten Jahrzehnte zahlreiche erfolgreiche Software-Plattformen entwickelt - zudem erfolgten unzählige Unternehmensübernahmen zur Erweiterung des eigenen Produktportfolios. Zu den populärsten Akquisitionen gehört etwa die 200 Mio. USD schwere Übernahme des israelischen Technologieunternehmens Panaya. Panaya entwickelt und betreibt Softwarelösungen, welche die Erweiterung, Analyse und Verbesserung von Customer-Relationship-Management-Systemen (CRM) wie etwa SAP oder Oracles E-Business Suite ermöglichen. Panaya ist heute als Plattform ein wichtiger Bestandteil des Produktportfolios von Infosys. Zu den weiteren Akquisitionen gehören bspw. die Übernahme der schweizerischen Unternehmensberatung Lodestone Holding im Jahr 2012 oder die des auf digitales Marketing spezialisierten, deutschen

Unternehmens Oddity im März 2022.

Die folgende Grafik gibt einen Überblick über die wichtigsten Plattformen von Infosys:



Abb. 6: Infosys wichtigste Produkte und Plattformen

Neben Panaya ist Infosys Finacle eine der populärsten Softwarelösungen des Unternehmens. Dabei handelt es sich um eine Onlinebanking-Plattform, die von Finanzinstituten in über 100 verschiedenen Ländern genutzt wird. Renommiertere Banken wie etwa die ING, die DBS Bank oder die Santander Bank nutzen die Software von Finacle, um den Kunden ein reibungsloses, individuelles und voll-digitales Banking zu ermöglichen.

Ein weiterer Kompetenzbereich von Infosys ist die Bereitstellung von Cybersecurity- und Cloudlösungen. Mit cobalt hat das Unternehmen eine eigene, moderne Cloud-Plattform entwickelt und setzt bei der Weiterentwicklung auf Partnerschaften u. a. mit Google, Amazon oder Microsoft und deren Cloud-Sparten. Die Produkte und Plattformen von Infosys sind bei weitem zu umfangreich, um an dieser Stelle alle einzeln zu betrachten. Die Lösung: Als Vorreiter im Bereich künstlicher Intelligenz bietet Infosys zudem einen Chatbot namens Nia an, der rund um die Uhr Fragen beantwortet.

BURGGRABEN

Einleitung

Infosys ist seit über vier Jahrzehnten als Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen aktiv. Wie Abbildung 5 zu entnehmen ist, konnte in diesem Zeitraum ein beachtlicher Kundenstamm aufgebaut werden, welcher immer noch stetig wächst. Erwähnenswert ist außerdem, dass Infosys eine Vielzahl an weltweit führenden Konzernen betreut, welche den verschiedensten Branchen entstammen. Hierzu gehören bspw.:

- 8 der 10 größten US-Banken
- 7 der 10 weltweit größten Versicherungen
- 9 der 10 weltweit größten Pharmakonzerne
- 4 der 5 weltweit größten Öl- und Gasunternehmen
- Die 10 weltweit größten Autohersteller

Insgesamt kooperieren 184 der Fortune 500-Unternehmen mit dem indischen Anbieter von Beratungsdienstleistungen.

Des Weiteren spiegeln sich die Bekanntheit sowie die Reputation des Unternehmens im Markenwert wider. Einmal jährlich erstellt die Agentur Brand Finance ein Ranking der wertvollsten Marken von IT-Dienstleistern. Seit 2018, als Infosys noch den 5. Platz belegte, konnte eine Verdopplung des Markenwertes auf 12,78 Mrd. USD erreicht werden. Derzeit sind nur Accenture und Tata Consultancy Services (ebenfalls aus Indien) über Infosys einzuordnen.

Markenwert von IT-Dienstleistern

in Mrd. USD

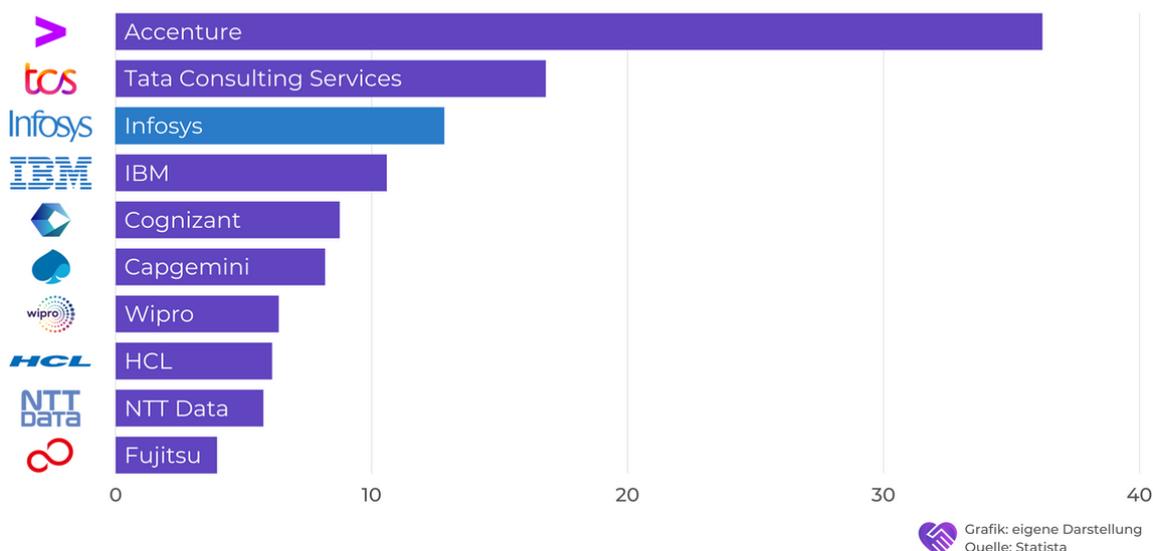


Abb. 7: Markenwert von IT-Dienstleistern

Porters Five Forces

Nachstehend die Branchenstrukturanalyse nach Michael E. Porter. Diese dient der Einordnung von externen Kräften, welche auf die Unternehmen einer Branche einwirken. Unsere Skala reicht hierbei von 0 bis 5. Je besser Intuit aufgestellt ist, desto höher ist die Punktzahl, welche wir vergeben.

Rivalität unter bestehenden Wettbewerbern	2/5	Infosys gehört als etabliertes Dienstleistungs- und Beratungsfirma zu den größten und bekanntesten Playern seiner Branche. Dennoch ist die Rivalität unter bestehenden Mitbewerbern, zu denen ebenso große Konzerne wie Accenture, Tata Consultancy Services oder Capgemini zählen, als ausgeprägt einzustufen, weshalb wir 2 von 5 Punkte vergeben.
Bedrohung durch neue Wettbewerber	3/5	Obwohl Infosys und die existierende Konkurrenz seit vielen Jahren am Markt agieren und über eine hohe Reputation sowie beachtliche Kundenstämme verfügen, kann eine Bedrohung durch neue Wettbewerber nicht ausgeschlossen werden. Insbesondere im Bereich von Nischentechnologien erwartet das Management von Infosys neue Konkurrenten. Nichtsdestotrotz ist diese externe Kraft unterhalb der Rivalität bestehender Mitbewerber einzuordnen.
Verhandlungsmacht der Lieferanten	4/5	Um die technologischen Probleme der Kunden anzugehen, erarbeitet Infosys in Kooperation mit Adobe, Oracle, Salesforce, SAP und vielen weiteren Unternehmen entsprechende Lösungen. Da die wichtigsten Konkurrenten ebenfalls über derartige Partnerschaften mit den genannten Unternehmen verfügen, lässt sich argumentieren, dass Infosys ohne dieses Netzwerk „aufgeschmissen“ wäre. Da jedoch beide Seiten von der Zusammenarbeit profitieren, stufen wir diese externe Kraft als eher schwach ein.

Verhandlungsmacht der Kunden 3/5

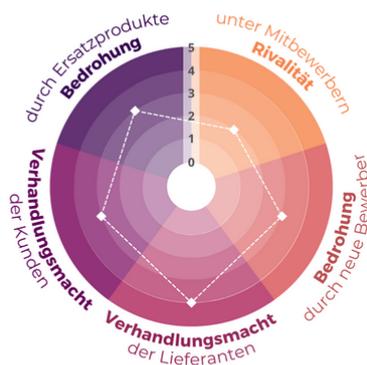
Die Klienten von Infosys entstammen vielen verschiedenen Branchen und wenngleich eine gewisse Fokussierung auf dem Banken- und Versicherungssektor liegt, ist kein einziger Kunde für einen erheblichen Umsatzanteil verantwortlich. Gleichzeitig können seitens Infosys keine hohen Wechselkosten generiert werden, weshalb wir die Verhandlungsmacht in diesem Fall als ausgeglichen ansehen.

Bedrohung durch Ersatzprodukte 3/5

Nach eigenen Angaben arbeitet Infosys stets daran, die unternehmensinterne Expertise in Bezug auf Zukunftstrends wie Automatisierung, künstlicher Intelligenz oder Cybersecurity zu verbessern. Anhand der stetig steigenden Kundenzahlen lässt sich außerdem festhalten, dass eine immer größere Anzahl an Unternehmen die Angebote von Infosys in Anspruch nehmen will. Trotzdem kann nicht ausgeschlossen werden, dass Beratungsdienstleistungen in Zukunft von alternativen Verfahrensweisen ersetzt werden.

Burggraben-Rating

mit Porters Five Forces



Rivalität unter bestehenden Mitbewerbern
 Bedrohung durch neue Mitbewerber
 Verhandlungsmacht der Lieferanten
 Verhandlungsmacht der Kunden
 Bedrohung durch Ersatzprodukte

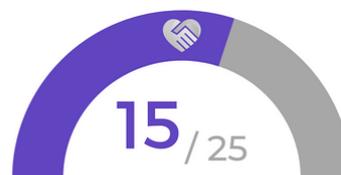


Abb. 8: In Porters Burggraben-Rating erzielt Infosys 15 von 25 Punkte.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Salil Parekh

Betrachtet man die Entwicklung des CEO-Postens bei Infosys, so stellt man regelmäßigen Wechsel fest. Ungefähr alle vier Jahre übernahm jemand anderes die Unternehmensleitung und seit 2018 ist nun Salil Parekh in der Position. Positiv hervorzuheben ist, dass er weitere fünf Jahre seinen derzeitigen Posten bekleiden soll. Eine solch lange Amtszeit gab es lange nicht mehr beim CEO von Infosys und dies spricht durchaus für Salil Parekh.

Parekh arbeitete zuvor für 25 Jahre bei Capgemini (Unternehmensberatung mit Schwerpunkt IT) und übernahm dort in verschiedenen Positionen die Verantwortung für diverse Geschäftsbereiche. Zudem leitete der heutige CEO und Managing Director von Infosys bei seinem vorherigen Arbeitgeber die gesamte Neuausrichtung auf dem nordamerikanischen Kontinent.

Vor seiner Zeit bei Capgemini war Parekh als Partner bei Ernst & Young tätig und trieb den gesamten indischen Betrieb voran.

Ursprünglich studierte der Inder in Mumbai Luftfahrttechnik und absolvierte danach seinen Master in Computerwissenschaften und Maschinenbau an der Cornell University.

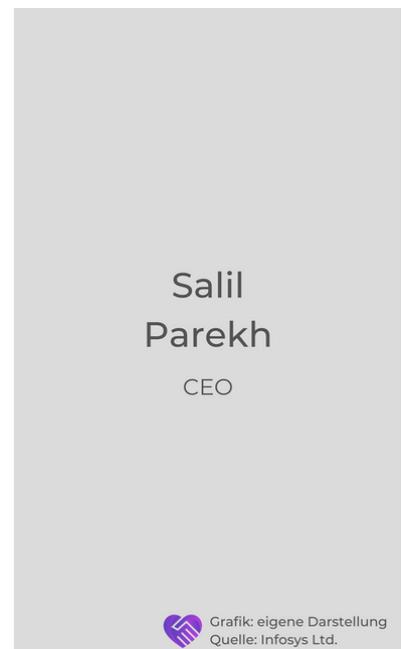


Abb. 9: Salil Parekh

2. Fundamentale Ansicht



Aktienfinder

Die Prognosen aus diesem Abschnitt werden vom [Aktienfinder](#) zur Verfügung gestellt.

KENNZAHLEN

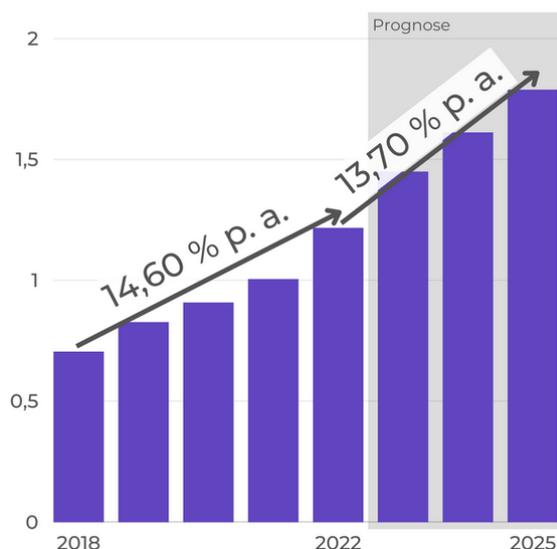
Umsatz

Entwicklung

Bei den Wirtschaftsjahren von indischen Unternehmen ergibt sich eine Besonderheit, denn das indische Finanzjahr erstreckt sich vom 01. April bis zum 31. März. Dementsprechend liegen die Zahlen von Infosys für 2022 bereits vor. Außerdem wollen wir kurz auf die Größenordnung der Kennzahlen eingehen, welche von Infosys in INR ausgewiesen werden. Zum aktuellen Zeitpunkt entsprechen 80 indische Rupien ca. einem Euro. Um ein Gefühl für die Erlöse und Gewinne von Infosys zu bekommen, kannst du die Werte also durch 80 dividieren.

Umsatzentwicklung

in Bio. INR



Umsatzverteilung

in %

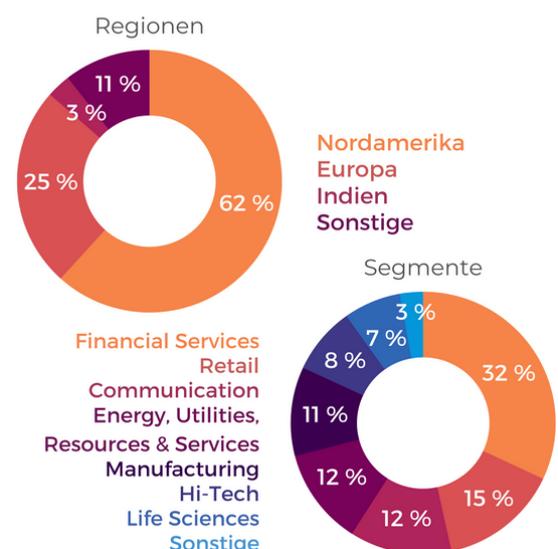


Abb. 10: Umsatzentwicklung und -verteilung

Seit mehreren Jahrzehnten kann Infosys ein äußerst stabiles Wachstum der Umsätze ausweisen. Die einzige Ausnahme stellt das Jahr 2009 dar, in welchem das indische Beratungsunternehmen aufgrund der Finanzkrise einen kurzzeitigen Rückgang der Erlöse zu

verschmerzen hatte. Das durchschnittliche Wachstum seit 2018 beläuft sich derweil auf ansehnliche 14,60 % pro Jahr. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde sogar der höchste Zuwachs seit elf Jahren erreicht, was in erster Linie auf folgende Faktoren zurückzuführen ist:

- starke Nachfrage für Dienstleistungen im Zusammenhang mit digitalen Technologien
- Akquisition von 451 Neukunden
- höheres Geschäftsvolumen mit bestehenden Kunden

Die Analysten prognostizieren, dass Infosys im Geschäftsjahr 2025 Umsätze i. H. v. 1.787,86 Mrd. INR erwirtschaften wird. Mit 13,70 % pro Jahr würde das zukünftige Wachstum demnach nur marginal unterhalb des historischen Niveaus liegen.

Umsatzverteilung nach Segmenten

Wie zuvor beschrieben, definieren sich die einzelnen Segmente von Infosys über die Branche der Kunden. Dabei besteht eine gewisse Konzentration auf den Finanzdienstleistungssektor. Banken, Versicherungen und Co. waren in 2022 für fast ein Drittel der Erlöse von Infosys verantwortlich.

Klienten aus dem Einzelhandel stellen die zweitwichtigste Einnahmequelle von Infosys dar. Der entsprechende Umsatzanteil, welcher dieser Branche entstammt, liegt mit 14,58 % bereits über 50 % unterhalb der Erlöse, welche Infosys mit Finanzdienstleistern generiert. Mit absteigender Relevanz folgen die Segmente Kommunikation, Energie, Ressourcen und Dienstleistungen, verarbeitendes Gewerbe, Hi-Tech sowie Biowissenschaften.

Auf Kunden aus nicht näher definierten Branchen war zuletzt ein Anteil von 2,84 % zurückzuführen. Alle Segmente verzeichneten seit 2018 ähnliche Wachstumsraten, weshalb sich die Umsatzanteile während der letzten fünf Geschäftsjahre kaum verschoben haben.

Umsatzverteilung nach Regionen

Derzeit ist Infosys in 54 Ländern tätig. Ein Großteil der Standorte, aber auch der Mitarbeiter und Kunden befindet in den USA, weshalb Nordamerika bereits seit geraumer Zeit der wichtigste Absatzmarkt des indischen IT-Unternehmens ist. In den letzten Jahren belief sich der Umsatzanteil stets auf über 60 %.

Europäische Kunden besitzen für Infosys als Kundschaft ebenfalls eine verhältnismäßig hohe Relevanz. Im Verlauf der letzten Geschäftsjahre erwies sich der Anteil des Kontinents an den Umsätzen von Infosys als stabil und beläuft sich derzeit auf 24,77 %.

Der einzige nationale Einzelmarkt, dessen Erlöse separat ausgewiesen

werden, ist das Heimatland von Infosys. Trotz des enormen Wirtschaftswachstums, welches Indien seit einigen Jahren verzeichnen kann, stieg der Umsatzanteil innerhalb der letzten 20 Geschäftsjahre von Infosys nie über 3,50 % an. Zuletzt waren 2,95 % der Erlöse auf das Schwellenland zurückzuführen.

Alle anderen Kunden des Unternehmens, welche u. a. in Asien, Lateinamerika und Afrika sitzen, waren in 2022 für ca. ein Zehntel der Einnahmen verantwortlich.

EBIT und Konzerngewinn

In 2018 konnte Infosys einmalig von vergleichsweise niedrigen Steueraufwendungen profitieren. Demnach war das Nettoergebnis im darauffolgenden Jahr rückläufig. Dieser Rückgang stellte in den letzten fünf Jahren jedoch eine Ausnahme dar, denn in allen anderen Perioden sind sowohl das operative Ergebnis als auch die Konzerngewinne analog zu den Umsatzerlösen stetig angestiegen.

Um den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden, hat Infosys innerhalb der letzten fünf Jahre über 100.000 neue Mitarbeiter eingestellt, was selbstverständlich zu einer erheblichen Steigerung der Vergütungen geführt hat. Gleichzeitig wurden die Ergebnisse von Infosys durch steigende Kosten für Subunternehmer (bspw. im Kundenservice) beeinträchtigt. Mit 13,06 % bzw. 8,37 % pro Jahr lag das historische Wachstum der betrachteten Kennzahlen daher unterhalb der Umsatzerlöse.

Bis 2025 erwarten die Analysten keine außergewöhnlichen Beeinträchtigungen der Profitabilität. Die Ergebnisse von Infosys könnten somit um ca. 12,80 % pro Jahr ansteigen. Demnach soll die Differenz zwischen Umsatz- und Gewinnwachstum zukünftig etwas abnehmen.

EBIT und Konzerngewinn

in Mrd. INR

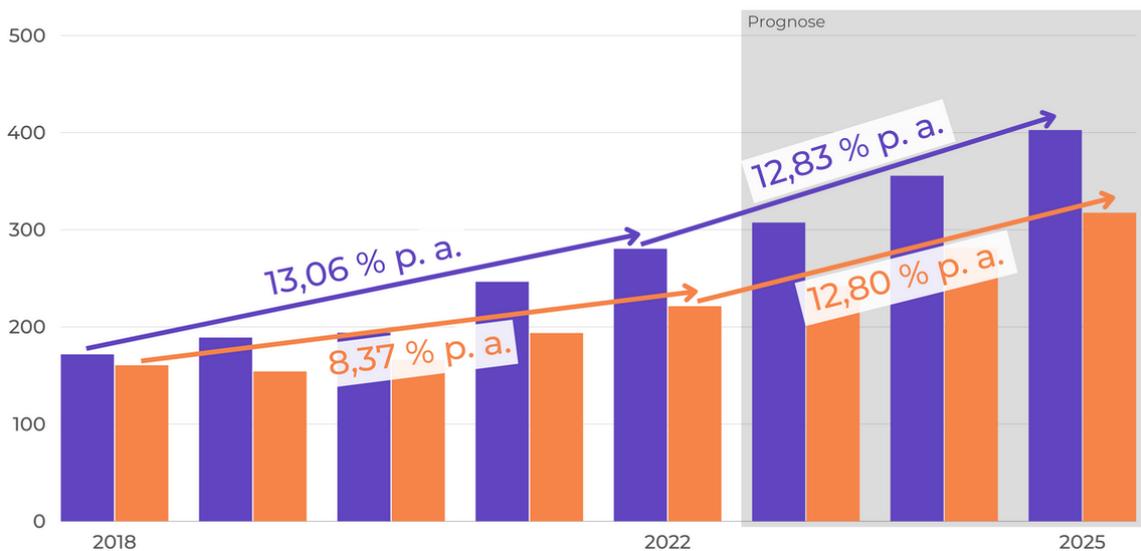


Abb. 11: EBIT- und Konzerngewinnentwicklung

Margen

Der größten Kostenblock von Infosys wird durch die zahlreichen Mitarbeiter verursacht. Diese Aufwendungen stellen wiederum einen Großteil der Umsatzkosten dar, welche sich in den letzten vier Quartalen auf 878,61 Mrd. INR beliefen. Die aktuelle Bruttomarge beträgt daher 31,47 %.

Da das historische Wachstum von EBIT und Konzerngewinn unterhalb dem der Umsatzerlöse lag, lässt sich bereits der Schluss ziehen, dass die Margen von Infosys zwischen 2018 und 2022 abgenommen haben müssen. Die beschriebene Kombination aus steigenden Mitarbeitervergütungen sowie Kosten für Subunternehmer führte insbesondere bis 2020 zu rückläufigen Gewinnspannen. In den letzten beiden Jahren ist Infosys allerdings eine Stabilisierung gelungen.

Den aktuellen Analysen zufolge, ist im laufenden Geschäftsjahr erneut mit abfallenden Werten zu rechnen, wenngleich in 2024 und 2025 eine Erholung auf das aktuelle Niveau erfolgen soll. Trotz der durchwachsenen Entwicklung seit 2018 liegen die Margen von Infosys z. T. deutlich über denen der wichtigsten Konkurrenten, wie der folgende Vergleich zeigen wird.

EBIT Marge und Gewinnmarge

in %

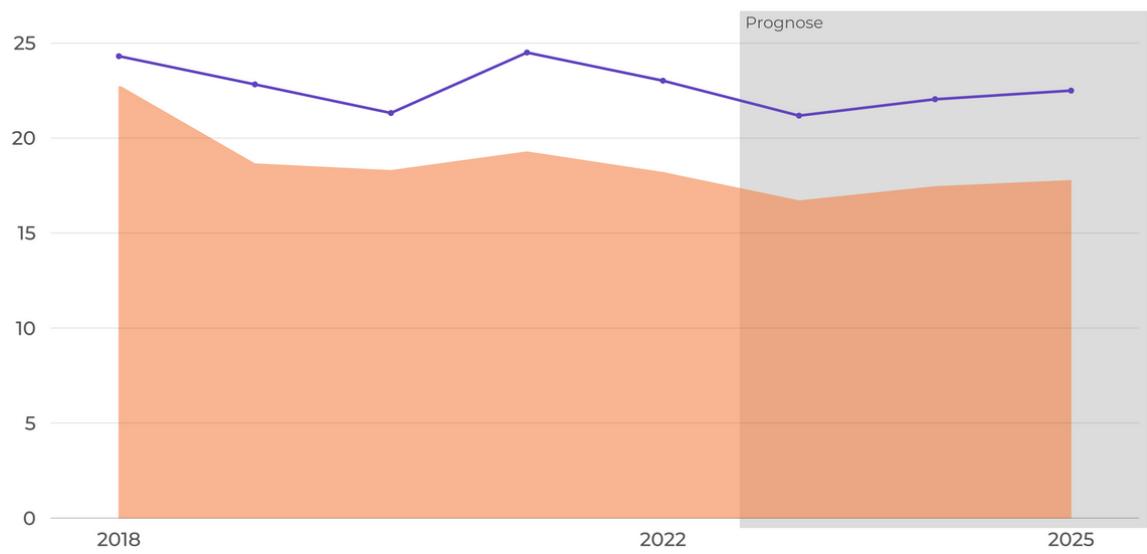


Abb. 12: EBIT- und Gewinnmargenentwicklung

DIVIDENDENPOLITIK UND AKTIENRÜCKKÄUFE

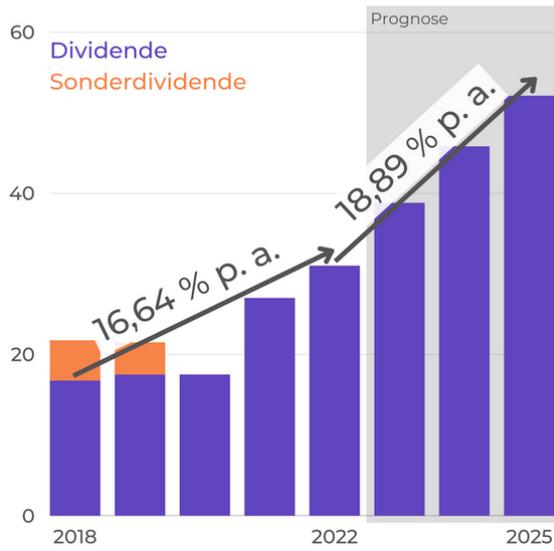
Infosys hat unmittelbar nach dem Börsengang im Jahr 1996 damit begonnen, seine Anteilseigner mit Dividendenzahlungen an den erwirtschafteten Gewinnen zu beteiligen. Wenngleich der Konzern nicht mit einer makellosen Stabilität der Ausschüttungen glänzen kann, sind die Anhebungen in der Vergangenheit durchaus üppig gewesen. Allein seit 2018 steht ein durchschnittliches Wachstum i. H. v. 16,64 % zu Buche. Für das vergangene Geschäftsjahr wurden in Summe 31 INR ausgeschüttet, womit sich eine aktuelle Dividendenrendite von 2,27 % bei einer Ausschüttungsquote von 59,03 % berechnen lässt. Zusätzlich erhielten die Aktionäre von Infosys in unregelmäßigen Abständen Sonderdividenden.

Im Geschäftsjahr 2020 hat sich die Unternehmensführung dazu entschlossen, ungefähr 85 % der kumulierten Free Cashflows, welche bis 2025 erwirtschaftet werden, in Form von Dividenden sowie Aktienrückkäufen an die Anteilseigner auszuschütten. Dementsprechend ist zukünftig weiterhin mit einem dynamischen Wachstum der Gewinnbeteiligungen zu rechnen, wie auch die Analystenschätzungen zeigen: Diesem zufolge könnte Infosys in 2025 bereits 52,10 INR je Aktie ausschütten, wodurch eine durchschnittliche Steigerung um 18,89 % zustande kommen würde.

Bis einschließlich 2017 waren Aktienrückkäufe kein Bestandteil der Kapitalallokationsstrategie von Infosys, weshalb die Anzahl ausstehender Anteile seit mehreren Jahren bei 4,59 Mrd. stagnierte. Seitdem konnte jedoch ein Rückgang auf 4,21 Mrd. Stück erreicht werden, was einer Entwicklung von -1,75 % pro Jahr entspricht. Gemäß der Ausschüttungspolitik von Infosys ist davon auszugehen, dass das Unternehmen auch in den kommenden Geschäftsjahren weiter eigene Anteile erwerben und einziehen wird.

Dividende je Aktie

in INR



Ausstehende Aktien

in Mrd.

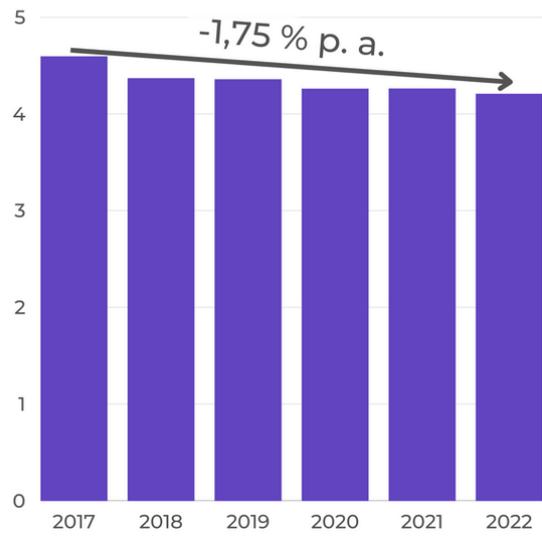


Abb. 13: Dividendenpolitik und Anzahl ausstehender Aktien

HISTORISCHE KENNZAHLEN

KUV

Im Anschluss an die Pandemie konnte sich der Aktienkurs von Infosys deutlich erholen und verzeichnete in den letzten zwei Geschäftsjahren ein neues Hoch nach dem anderen. Somit erklomm auch das Kurs-Umsatz-Verhältnis neue Höhen und betrug durchschnittlich 4,57. Zum Zeitpunkt dieser Analyse liegt das KUV genau auf diesem Niveau und könnte in den kommenden Jahren auf 3,21 sinken.

KGV

Mit Ausnahme von 2020 ist auch das Kurs-Gewinn-Verhältnis von Infosys seit 2018 stetig angestiegen und verzeichnete in 2022 auf Basis des Jahresschlusskurses mit 36,28 den höchsten Wert im vorliegenden Zeitraum. Trotz der Korrektur der letzten Monate notiert das aktuelle KGV noch über dem historischen Durchschnitt von 23,86, könnte bis 2025 allerdings auf 18,10 schrumpfen.

KOCV

Die Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft wichen in der Vergangenheit nur wenig von den Konzerngewinnen ab. Dementsprechend entwickelte sich auch das Multiple ohne Auffälligkeiten und belief sich im Mittel auf 25. Während der aktuelle Wert schon unterhalb dieses Durchschnitts liegt, lässt sich für 2025 in Bezug auf die aktuelle Marktkapitalisierung ein erwartetes KOCV i. H. v. 16,67 berechnen.

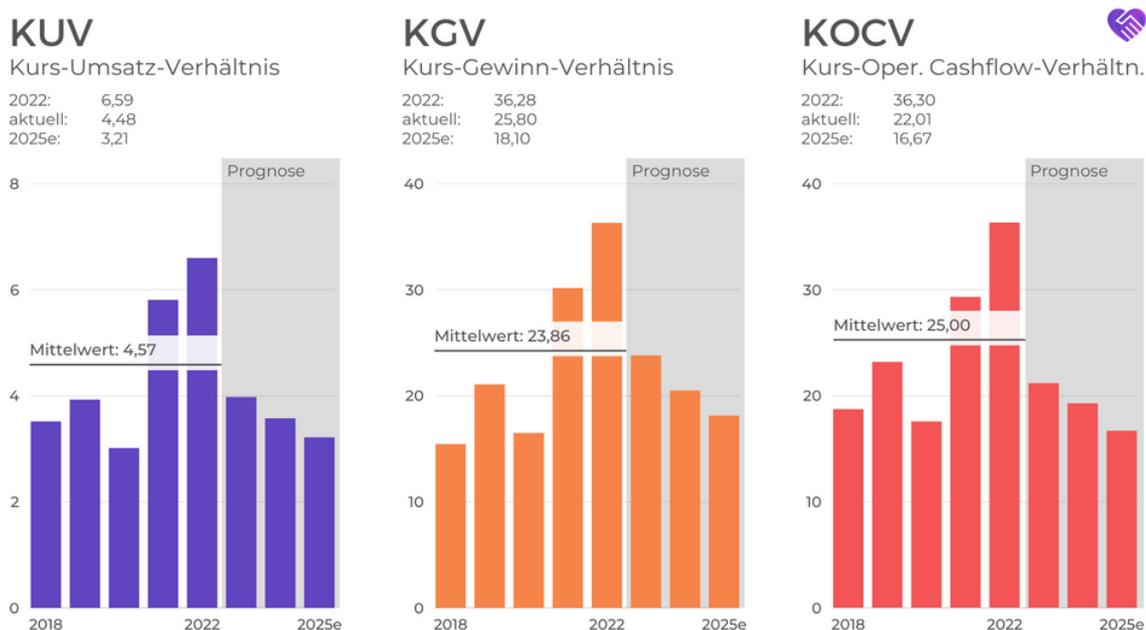


Abb. 14: Entwicklung von KUV, KGV und KOCV

EINORDNUNG NACH PETER LYNCH

Innerhalb der letzten fünf Geschäftsjahre sind Infosys zweistellige Wachstumsraten bei den Umsätzen gelungen. Im letzten Geschäftsjahr konnte mit 21,07 % sogar die höchste Zunahme seit elf Jahren verzeichnet werden. Sowohl die Unternehmensführung als auch die Analysten sind für die zukünftige Entwicklung von Infosys positiv gestimmt, denn den aktuellen Erwartungen zufolge, wird der indische IT-Konzern das historische Wachstumsniveau bis 2025 annähernd aufrecht erhalten können. Demnach scheint eine Einordnung als Fast Grower gerechtfertigt.

Einordnung nach Peter Lynch



Slow Grower

- Wachstum: 2 % bis 4 %
- Dividende: großzügig, regelmäßig



Average Grower

- Wachstum: 10 % bis 12 %
- => stetig, kontinuierlich



Fast Grower

- Wachstum: 20 % bis 25 %
- => Expansion + Reinvestition
- => häufig klein + aggressiv + neu



Zyklischer

- zyklische Gewinnentwicklung
- => Umsatzentwicklung
- => parallel zur Gesamtwirtschaft



Turnaround

- Konkurs droht
- extremer Kursverlust
- => Hoffnungsschimmer



Asset Play

- Betriebsvermögen
- => von Masse übersehen
- => z.B. Liquidität, Immobilien, ...

Abb. 15: Infosys ist ein Fast Grower.

FUNDAMENTALES WIR LIEBEN AKTIEN-RATING

Mit einer Differenz i. H. v. 0,40 Prozentpunkten verfehlt das durchschnittliche Umsatzwachstum der letzten fünf Jahre unsere Anforderung von 15 % marginal. Einen weiteren Kritikpunkt stellt das erwartete EBIT Margen Wachstum dar, da derzeit davon auszugehen ist, dass sich der Trend rückläufiger Margen zukünftig fortsetzt und die operative Gewinnspanne von Infosys bis 2025 um 2,26 % schrumpfen wird. Die restlichen Kriterien unseres fundamentalen Ratings für Fast Grower werden allerdings problemlos erfüllt, sodass Infosys mit 8 von 10 Punkten ein respektables Ergebnis erreicht.

Fundamentales Wir Lieben Aktien-Rating

für Fast Grower

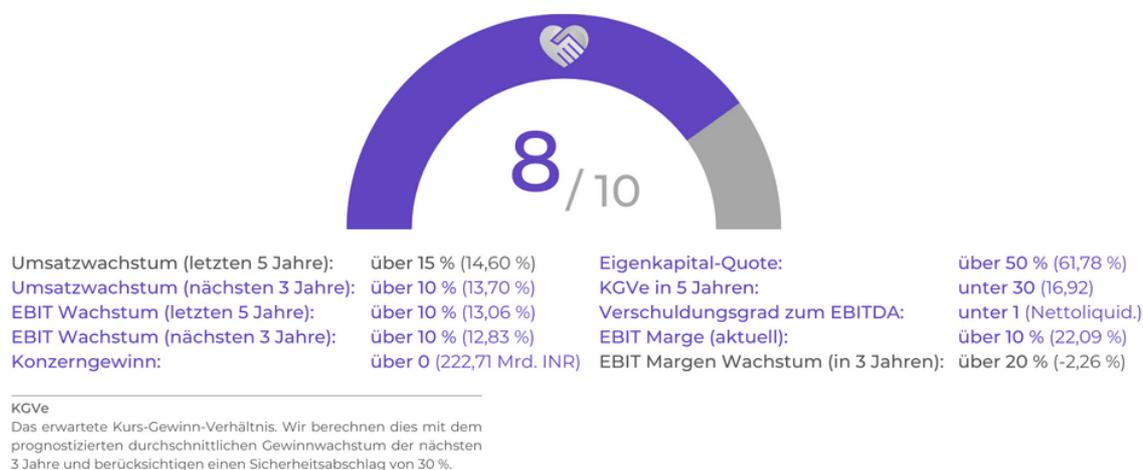


Abb. 16: Infosys erzielt im fundamentalen Rating für Fast Grower 8 von 10 Punkte.

3. Konkurrenzvergleich und Branchenanalyse

ALLGEMEINE INFOS ÜBER DIE BRANCHE

Global Industry Classification Standard – GICS

Zur besseren Einordnung definieren wir zuerst die Branche, basierend auf der zentralen Geschäftstätigkeit des Unternehmens. Wir beziehen uns hierbei auf den Global Industry Classification Standard (kurz GICS), der zunächst den Sektor definiert, welcher sich wiederum in Industriegruppe, Industrie und Subindustrie unterteilen lässt.

Infosys wird dem Sektor Informationstechnologie, der Industriegruppe Software & Dienste, der Industrie IT-Dienste und der Subindustrie IT-Beratung & weitere Dienste, zugeordnet. Daraus ergibt sich der GICS Code 45102010.

Branchendefinition nach dem GICS

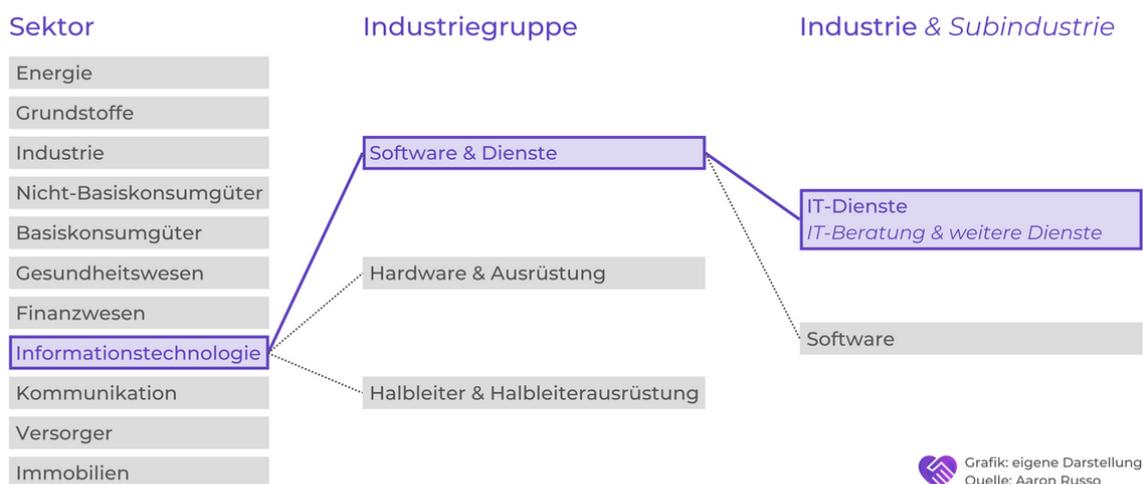


Abb. 17: Branchendefinition nach dem GICS

Übersicht: Weltweiter IT-Sektor

In Abbildung 18 sehen wir die weltweiten Ausgaben im IT-Sektor von 2008-2023 in Mrd. USD. Von 2008-2016 zeichnet sich eine relativ stagnierende Entwicklung ab, die zwischen den Jahren teilweise sehr schwankend ist. Während das Wachstum 2012 noch bei knapp unter 10 % lag, war es in den folgenden drei Jahren 1 bzw. -2,70 und -3,50 % pro Jahr. Doch die Wachstumsrate war nicht nur sehr volatil, sondern gleichzeitig mit 1,43 % im Durchschnitt auch sehr niedrig. Die höchsten Umsätze waren in diesem Zeitraum 2013 mit 922 Mrd. USD. Beobachtet

man jedoch den weiteren Verlauf, stellt man fest, dass bis 2023 das Wachstum immer hoch und in keinem einzigen Jahr negativ ist. Der Maximalwert des Anstieges liegt im Jahr 2021, in welchem der IT-Sektor um etwa 13 % auf über 1.200 Mrd. USD gestiegen ist. Die höchsten Umsätze werden 2023 mit voraussichtlich 1.389 Mrd. USD erwartet.

Weltweite Ausgaben im IT-Sektor

in Mrd. USD

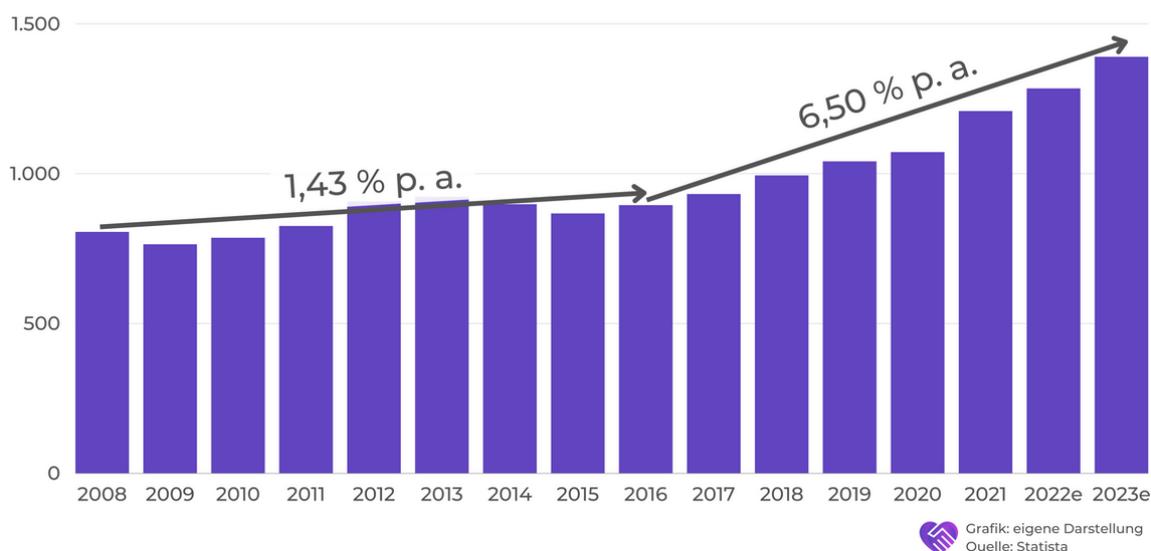


Abb. 18: Weltweite Ausgaben im IT-Sektor

Wertvollste Unternehmen im IT-Sektor

Passend zum weltweiten Markt sehen wir die wichtigsten IT-Unternehmen weltweit nach Wert des Konzerns für 2022. Den mit Abstand größten Anteil macht Accenture mit über 36 Mrd. USD aus. Dies würde einem Anstieg um 40 % im Vergleich zu 2021 darstellen. TCS lag mit knapp 17 Mrd. USD klar auf dem zweiten Platz. Vergleicht man diesen Wert mit Accenture, entspricht dies nicht einmal der Hälfte. Auf dem dritten Platz folgt bereits Infosys mit einem Wert von 12,78 Mrd. USD. Würde man diese Werte mit 2021 vergleichen, ist bei Infosys der Zuwachs mit 52 % am größten. Einen auffällig hohen Rückgang mit -35 % auf 10,58 Mrd. USD im Vergleich zu 2021 musste IBM in Kauf nehmen. Dies ist damit nicht nur der höchste, sondern auch der einzig abgebildete Rückgang an Unternehmenswerten.

Markenwert von IT-Dienstleistern

in Mrd. USD

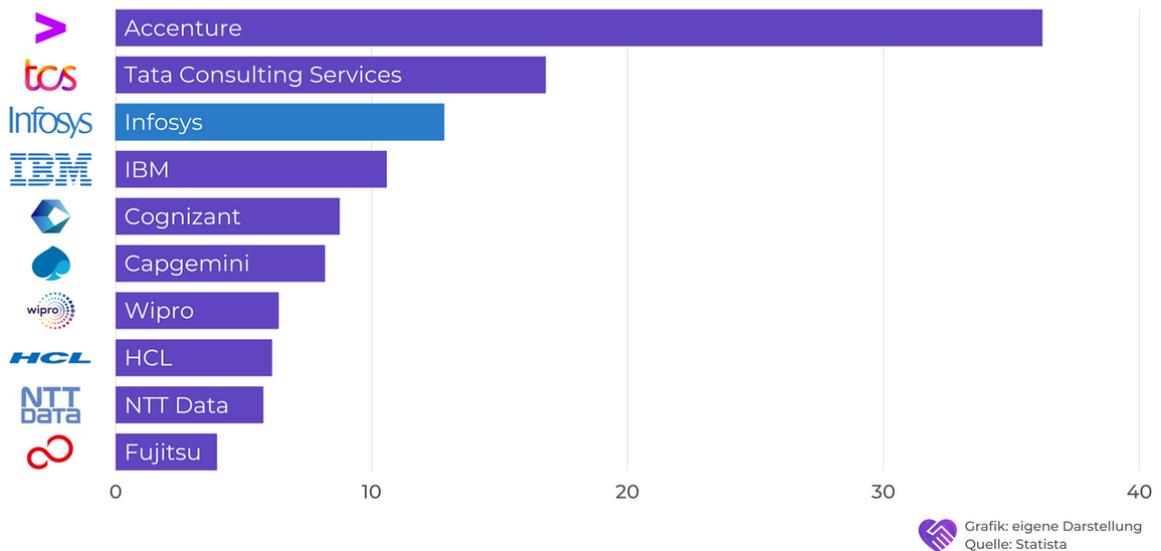


Abb. 19: Markenwert von IT-Dienstleistern

Übersicht: IT-Sektor in Indien

Einleitung

Nachdem wir nun neben den wertvollsten IT-Konzernen die Umsatzentwicklung für den weltweiten IT-Markt betrachtet haben, werfen wir nun einen genaueren Blick auf den indischen Markt. Vor allem in der Vergangenheit konnten indische IT-Unternehmen von einer starken Unterstützung des Staates profitieren. Neben allgemeinen finanziellen Vorteilen gab es hier auch Steuerbefreiungen, welche zweifelsohne positiv für Infosys waren. Aber dazu kommen wir später noch einmal.

Umsatzentwicklung

Im ersten Schritt sehen wir uns die Umsatzentwicklung für Indien an. Von 2011 bis 2015 erkennt man eine relativ stark steigende Tendenz mit einem Plus von 13,61 % p. a. im Durchschnitt. 2015 lagen die Umsätze auf einem bis dahin gesehenen Höchststand mit 146,40 Mrd. USD. Anschließend flacht dieses Wachstum in den folgenden Jahren jedoch etwas ab, bis 2019 lag der Anstieg unter 5 % pro Jahr und lag am Ende bei 177 Mrd. USD.

Infolge der Corona-Pandemie gab es 2020 dann wieder im Vergleich eine stärkeres Umsatzwachstum mit 8 % innerhalb eines Jahres, 2021 lag dieses jedoch nur noch bei 1,60 % und stellt damit den zweitschlechtesten Wert dar. Dennoch konnte im letzten abgebildeten Jahr ein Rekordumsatz i. H. v. 194 Mrd. USD vermeldet werden.

IT- und Geschäftsprozessmanagement-Sektor in Indien

Entwicklung in Mrd. USD

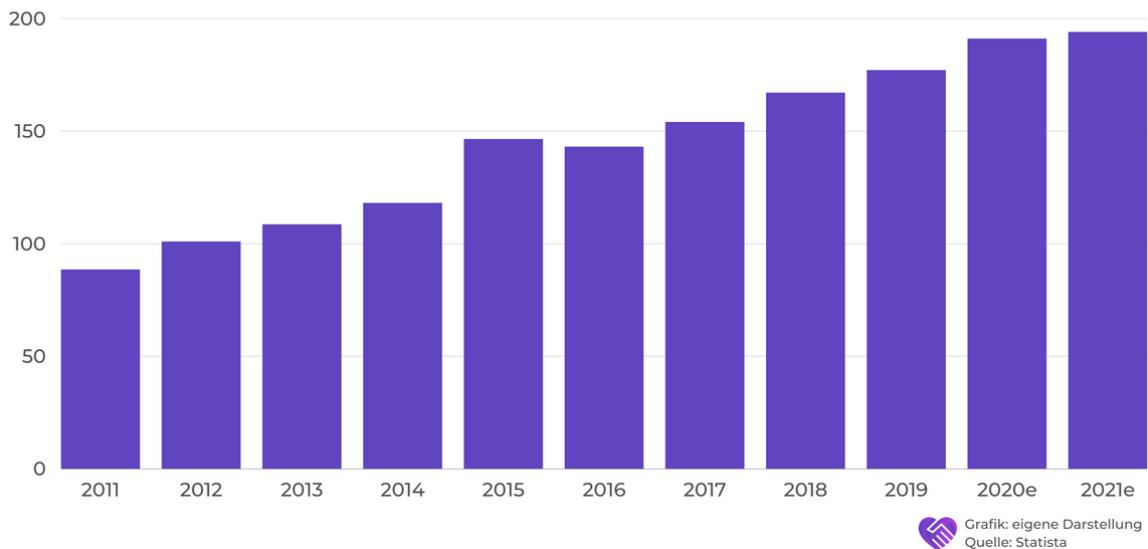


Abb. 20: IT- und Geschäftsprozessmanagement-Sektor in Indien

Im Vergleich zur globalen Entwicklung (Abbildung 18) war das Wachstum Indiens am Anfang deutlich höher. Während das weltweite Wachstum in dieser Branche 2014 bei -3,46 % lag, konnte der IT Sektor in Indien im selben Jahr um 24 % wachsen. Zum Ende hin lässt sich diese Stärke jedoch im Vergleich nicht mehr beobachten. In Indien betrug das Umsatzwachstum 2020 knapp 1,60 %, im Weltdurchschnitt betrug dies jedoch über 12,70 %. Es sind nur zwei Beispiele, aber im Allgemeinen lässt sich erst ein anfangs klar stärkeres Wachstum Indiens erkennen, welches zunehmend abflacht und im Weltvergleich am Ende nicht mehr höher ist.

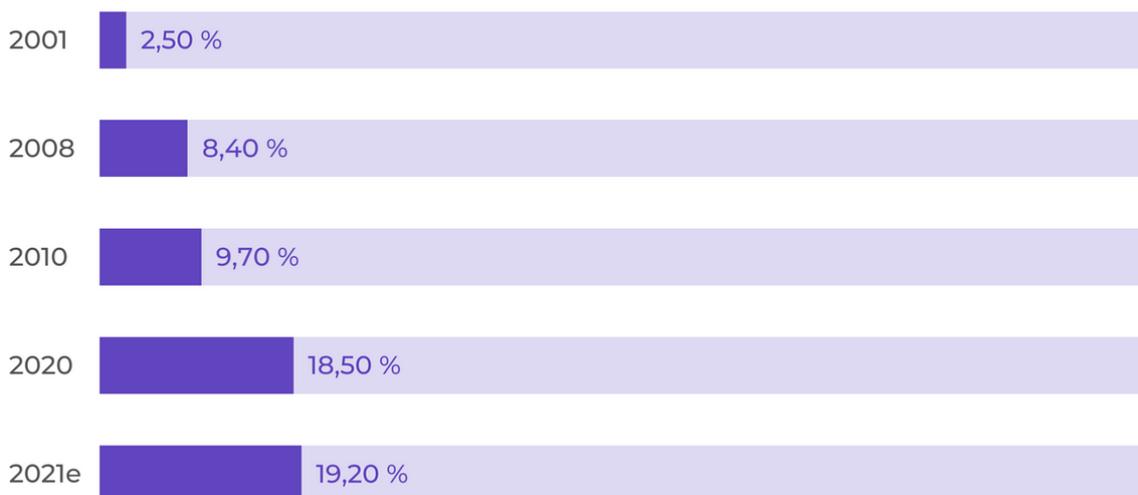
Anteil von Indien am weltweiten IT-Sektor

In der Abbildung 21 sind die Anteile Indiens am weltweiten IT-Markt dargestellt. Diese Grafik verzerrt ein wenig das Bild, da die Zeiteinheiten nicht gleichmäßig sind. So sieht man Jahresunterschiede von 7, 2, 10 oder 1 Jahr(en). Dennoch geht hier eine klare Tendenz hervor: Indien steigerte die Marktanteile in dem abgebildeten Zeitraum. Über die gesamte Zeit wurde die Marktgröße etwa verachtfacht und konnte auch während Corona weiterhin wachsen. Von 2001-2021 stiegen die Anteile von Indien im Jahr um durchschnittlich 0,80 %. Damit lässt sich auch direkt schlussfolgern, dass die Entwicklung zwischen 2020 und 2021 nicht besonders gut, aber auch nicht besonders schlecht war. Von 2010-2020 erkennt man einen Zuwachs von insgesamt 8,80 %, welcher einen Anstieg von 0,88 % pro Jahr bedeutet.

Betrachtet man die Grafik nun abschließend, kann man festhalten, dass das Land Indien über die Jahre gesehen eine entscheidende Rolle eingenommen und ein konstantes Wachstum hingelegt hat. Knapp ein Fünftel des gesamten IT-Marktes gehört nun zu Indien. Eine weitere Interpretation fällt schwierig aus, da nur einzelne Jahresabschnitte dargestellt wurden und nicht die Entwicklung über den gesamten Zeitraum von 2001-2021.

Marktanteil Indiens am weltweiten IT-Sektor

seit der Jahrtausendwende



Grafik: eigene Darstellung
Quelle: Statista

Abb. 21: Marktanteil Indiens am weltweiten IT-Sektor

Import und Export der Technologie aus Indien

Wichtig zu wissen ist, ob die hergestellte Technologie im In- oder im Ausland verwendet wird. Neben der Entwicklung wollen wir uns ebenfalls die Gründe hierfür anschauen. Aufgeteilt wurde die Grafik in zwei Kategorien. Export und Inland, hierbei meint Export die exportierte IT-Technologie und Inland die im eigenen Land verwendete Technik. Es lässt sich klar erkennen, dass der Exportanteil immer wesentlich höher war als der im Inland. Jedoch sind beide Kategorien über die Jahre angestiegen. Im Vergleich zu 2015 war die inländisch verwendete Technik um etwa 40 % höher, der Export erhöhte sich mit 53 % etwas mehr. Das schwächste Jahr für den Export war 2020/2021 mit einem Plus von 1,91 %, dies dürfte u. a. an den unterbrochenen Lieferketten und Lieferschwierigkeiten liegen. Zwischen 2018/2019 sieht man im Inland eine stagnierende Entwicklung, wohingegen die Exporte um über 8 % auf 135,50 Mrd. USD. im gleichen Zeitraum stiegen. Dies stellt damit gleichzeitig das für die inländische Entwicklung schlechteste Jahr dar.

Insgesamt ist der Verlauf beider positiv zu bewerten. Man könnte zwar den Export weiter stärken, aber auch im eigenen Land die Technologie halten und verwenden. Dass der Anteil am Export so hoch ist, könnte z. B. an den niedrigen Lohnkosten im Land liegen, wodurch ein Produkt günstiger angeboten werden kann als es in anderen Ländern der Fall ist. Gleichzeitig bieten indische Unternehmen auch ganz neue Möglichkeiten an, wie den Bereich des Knowledge Process Outsourcing (KPO), bei dem indische Konzerne für internationale Kunden hochspezialisierte Dienstleistungen übernehmen z. B. Datenmanagement oder Finanz- und Rechtsdienstleistungen. Doch Indiens IT-Sektor hat auch zunehmend mit Schwierigkeiten bzw. Herausforderungen zu kämpfen (Chancen + Risiken).

IT- und Geschäftsprozessmanagement-Industrie in Indien

Export- und Inlandsmarkt in Mrd. USD

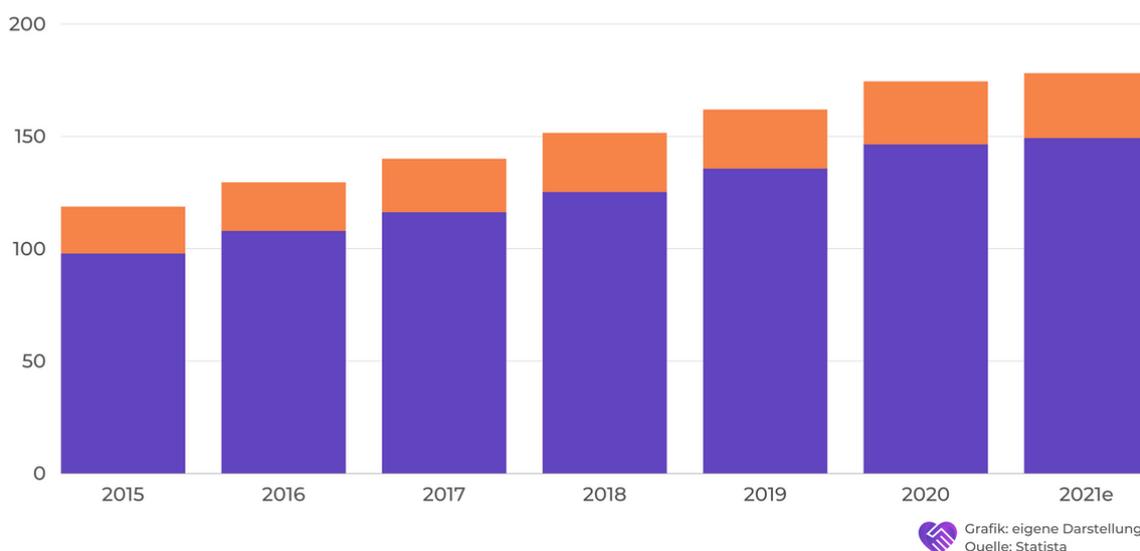


Abb. 22: IT- und Geschäftsprozessmanagement-Industrie in Indien

Entwicklung der Geschäftsbereiche von Infosys

In Abbildung 23 sehen wir nun die Entwicklung für die verschiedenen Geschäftsbereiche von 2019-2022. Dargestellt sind die Bereiche Financial services, Retail, Communication, Energy, Utilities, Resources and Services, Manufacturing, Hi-Tech, Life Science und Sonstige.

Der Bereich Financial Services ist in jedem Jahr der größte aller abgebildeten Sektoren. Hier bietet das Unternehmen z. B. Technologielösungen für das Kapitalmarktmanagement und Wohnungsfinanzierungen und Kredite an. Im Vergleich zu 2019 liegt der Anteil am Gesamtumsatz 0,70 % niedriger, war zwischenzeitlich aber auch schon auf 33 %, also 1 % höher.

Das Segment Retail verringerte die Gewichtung in jedem Jahr und

liegt 2022 2 % unter dem Wert von 2019. Infosys geht hier bspw. gegen Betrüger im E-Commerce-Bereich, aber auch im Einzelhandel, vor. Der Anteil liegt 2022 bei 14,30 % des Gesamtumsatzes.

Der Sektor Communications konnte ebenfalls über vier Jahre kein wirkliches Wachstum verzeichnen und stieg um nur 0,20 % in diesem Zeitraum an. Dieser Bereich von Infosys ist sehr vielseitig und bietet u. a. die Netzwerkwartung und Auftragsverwaltung an.

Im nächsten Segment sind unfassbar viele Bereiche zusammengefasst. Dennoch ist auch hier ein Rückgang von 0,50 %, über die Jahre gesehen, zu erkennen. Infosys hat hier z. B. eine Zusammenarbeit mit E.ON, um erneuerbare Energien auszubauen. Dieser Bereich war kurz auf dem dritten Platz, die meiste Zeit jedoch auf dem vierten.

Manufacturing ist der erste Abschnitt mit einem Zuwachs am Gesamtumsatz. 2019 startete dieser mit 9,90 % und liegt nun bei 11,80 % und bildet damit klar den fünften Platz. Auch der Hi-Tech-Bereich stieg, wenn auch sehr wenig mit 0,70 %. Hier wird mit künstlicher Intelligenz und auch der Blockchain-Technologie gearbeitet, gleichzeitig aber auch Software entwickelt.

Als vorletztes sehen wir die Life Science, wozu die Medizintechnik zählt. Die Gewichtung stieg hier von 6,30 % auf 6,80 % an. Der Bereich Sonstige stieg um 0,20 % auf 3 % an.

Erkennbar ist, dass gerade die kleineren Bereiche in den letzten Jahren anstiegen und die vermeintlich großen Segmente an Bedeutung verloren. So besitzt der zweitgrößte Markt für Infosys nun rund 2 % weniger des Umsatzes als noch 2019.

Umsatzentwicklung nach Segmenten

in Mrd. USD

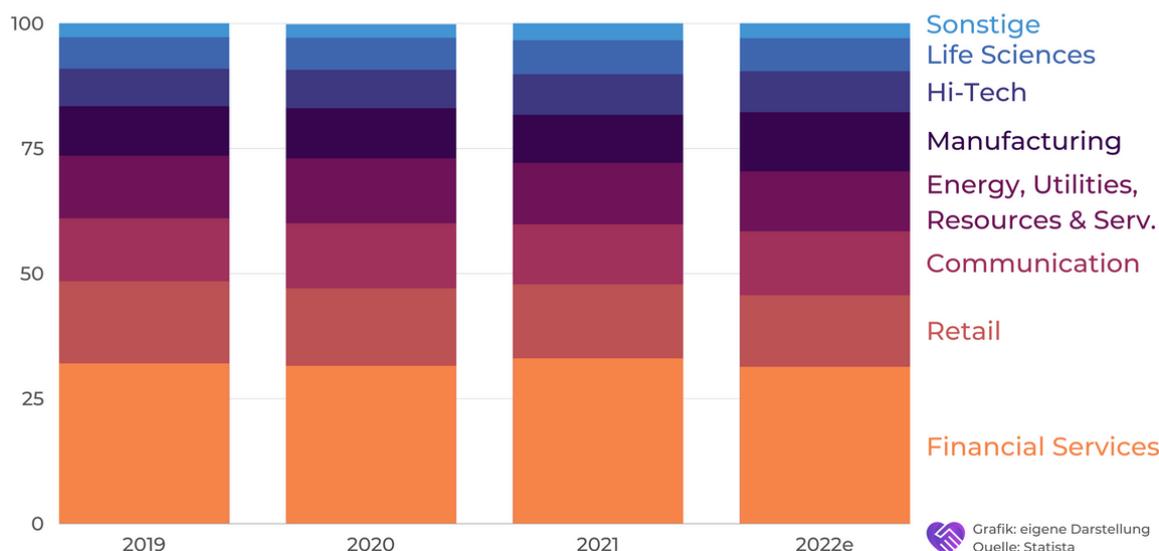


Abb. 23: Umsatzentwicklung nach Segmenten

ÜBERBLICK ÜBER DIE KONKURRENZ

Kennzahlen

In folgender Tabelle vergleichen wir die Konkurrenten von Infosys anhand der Kennzahlen.

Unternehmen	Infosys	Wipro Technologies	Accenture	Capgemini
WKN/ISIN	919668/US4567881085	578886/US97651M1099	A0YAQA/IE00B4BNMY34	869858/FR0000125338
Mitarbeiter	335.186	258.574	721.000	324.684
Marktkapitalisierung	5.745,30 Mrd. INR	2.157,49 Mrd. INR	164,45 Mrd. USD	26,42 Mrd. EUR
Umsatz	1.282,15 Mrd. INR	823,70 Mrd. INR	61,59 Mrd. USD	20,14 Mrd. EUR
Umsatzwachstum (letzten 5 Jahre)	14,60 % p. a.	9,69 % p. a.	10,31 % p. a.	9,16 % p. a.
Umsatzwachstum (nächsten 3 Jahre)	13,70 % p. a.	11,84 % p. a.	7,38 % p. a.	10,82 % p. a.
Bruttomarge	31,47 %	29,11 %	31,99 %	26,28 %
EBIT Marge	22,09 %	16,69 %	15,21 %	10,40 %
KUV	4,48	2,62	2,67	1,31
KGV	25,80	18,68	23,91	19,13
Dividendenrendite	2,27 %	1,52 %	1,49 %	1,55 %
Ausschüttungsquote	59,03 %	26,82 %	35,69 %	35,40 %
Nettoverschuldung	-139,82 Mrd. INR	-135,20 Mrd. INR	-7,84 Mrd. USD	4,83 Mrd. EUR
Renditeerwartung bis 2024 nach dem Fair Value*	13,60 % p. a.	17,30 % p. a.	15,10 % p. a.	20,60 % p. a.

*Die Berechnung der Renditeerwartung anhand des Fair Values entstammt der „Faire Wert“-Funktion von Aktienfinder.net. Dabei haben wir das durchschnittliche KGV der letzten fünf Jahre verwendet und in Kombination mit den erwarteten Nettoergebnissen in die Zukunft fortgeschrieben.

Entwicklung des fairen Werts

auf Basis des bereinigten Gewinns in INR



Abb. 24: Entwicklung des fairen Werts auf Basis des bereinigten Gewinns

Performance seit 10 Jahren

Auf Sicht der letzten 10 Jahre liegt die Performance von Capgemini, Infosys und Accenture relativ dicht beieinander. Lediglich das zweite indische Unternehmen, Wipro, hat deutlich schwächer abgeschnitten. Dies ist aber auch nur eine Momentaufnahme, denn zu Beginn des Jahres war der Unterschied noch deutlich geringer.



Abb. 25: Performancevergleich von Infosys und Konkurrenten (inkl. reinvestierter Dividenden)

4. Chancen und Risiken

CHANCEN

Standortvorteil in Indien (1)

Der Staat zeigte sich bereits in der Vergangenheit als großer Geldgeber und Unterstützer der IT-Branche in Indien. So gab es bereits Steuererlasse und finanzielle Vorteile, wodurch dieser Sektor in den letzten Jahren sehr gestärkt wurde. Aber auch die Infrastruktur des Landes ist ein Vorteil für die IT-Unternehmen. Dieser Trend könnte sich im besten Falle auch in den kommenden Jahren fortsetzen und Indien zu einem attraktiveren Standort machen. Gleichzeitig werden auch Risiken durch ein Auffangen des Staates begrenzt, was international einen Vorteil bieten kann. Man darf aber auch nicht außer Acht lassen, dass die Konkurrenz aus anderen Ländern stärker wird und keinesfalls zu vernachlässigen ist. Dies werden wir jedoch bei den Risiken thematisieren.

Kostenvorteile (2)

Aber auch abseits des Staates bieten sich allgemein Vorteile und Chancen. Wie eben schon angesprochen wurde, können Unternehmen in Indien besonders günstig produzieren und haben dadurch einen Kostenvorteil gegenüber der Konkurrenz. Dies ist gut für indische Konzerne, da sie so Aufträge aus aller Welt erhalten und viel exportieren können (Abbildung 22). Sollte diese Position weiterhin ausgebaut werden, wird sich das auch in Zukunft sehr positiv auf Infosys und die indische Wirtschaft auswirken. Aber auch hier gibt es wieder andere Länder, die Indien in diesem Bereich Konkurrenz machen.

RISIKEN

Verlust der Wettbewerbsvorteile in Indien (1)

Eintrittswahrscheinlichkeit: mittel

Auswirkungen: mittel-hoch

Dieses Risiko gilt nicht nur für Infosys, sondern für das gesamte Land Indien und dessen Wirtschaft. Da der Erfolg der indischen IT-Industrie vor allem von Exporten anhängt, beeinflussen Veränderungen der Weltwirtschaft – etwa schwankende Ausgaben der Unternehmen im IT-Bereich – die Geschäfte ganz unmittelbar. Gleichzeitig gibt es auch auf den Philippinen, in China, Vietnam, Polen, Ungarn, Mexiko, Brasilien oder Ägypten gut ausgebildete Angestellte für einen relativ niedrigen Lohn. Sogar die indische Regierung selbst warnte bereits davor, gerade die Philippinen wachsen im IT-Sektor sehr stark. Eine weitere Herausforderung ist das generelle Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte in der IT-Branche. Denn obwohl viele Personen zur Universität gehen, ist es eher üblich, dass Firmen die Mitarbeiter erst in Aus- und Weiterbildungsprogrammen schulen müssen, bevor diese beschäftigt werden können. Sollte dieser Trend anhalten, könnten andere Standorte interessanter als Indien werden und somit der Auftragsbestand auch für Infosys zurückgehen.

Vermehrte Kreditausfälle (2)

Eintrittswahrscheinlichkeit: niedrig-mittel

Auswirkungen: mittel

Ein weiteres Risiko für Infosys sind Kreditausfälle. Denn zum Konzern gehören Tochterunternehmen, die in diesem Bereich auch in Deutschland tätig sind. Bei vermehrten Kreditausfällen würden sie auf den Kosten sitzenbleiben und somit Verluste machen. Da dies aber nicht die Haupttätigkeit des Unternehmens ist, sondern nur ein Teil, sind die Auswirkungen hier begrenzt. Jedoch haben Kreditgeber immer das Risiko, dass die Gegenpartei die Zahlungen nicht begleichen kann. Vor allem durch hohe Zinskosten kann dieses Szenario eintreten. Im schlimmsten Fall sind die Kreditausfälle so gravierend und der Konzern gerät in eine finanzielle Schieflage. Dieses Szenario ist jedoch sehr unwahrscheinlich.

Risikomatrix

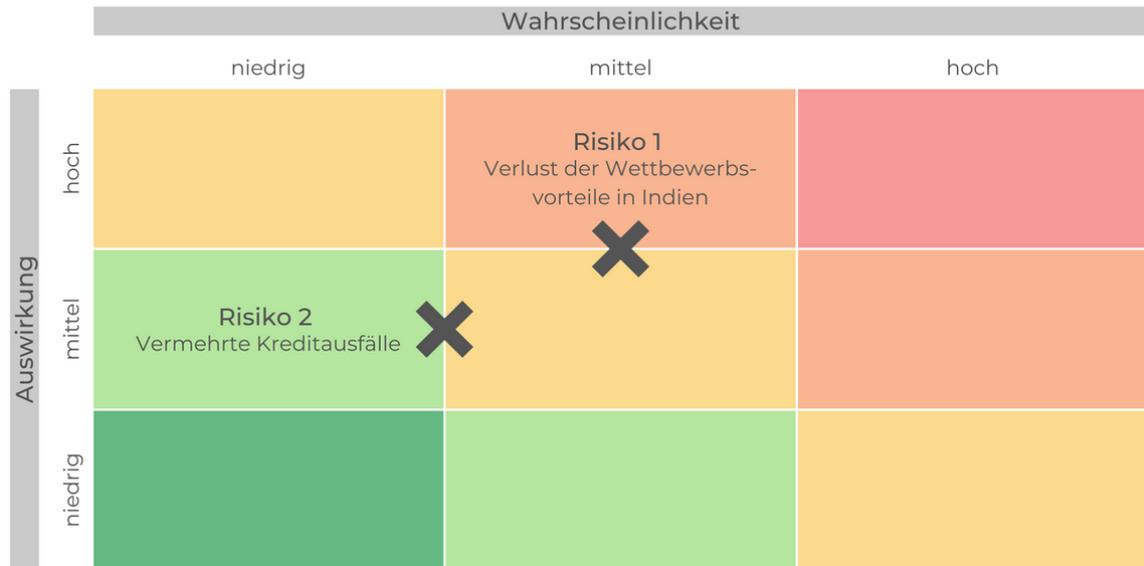


Abb. 26: Risikomatrix

5. Unsere Bewertung

Eigenkapitalkosten

Unsere Werte für Infosys sind hier wie folgt:

Risikoloser Basiszins: 3,00 %

Risikoprämie: 7,20 %

Marktrendite: 7,00 %

Beta: 1,80

Diese ergeben insgesamt Eigenkapitalkosten von 10,20 %, welche wir, durch das erwartete Wachstum und die aktuelle Marktlage durchaus für gerechtfertigt halten.

Bilanzanalyse

Für die Analyse haben wir uns entschieden, alle Zahlen in Rupien (Rs / ₹) anzugeben und nicht wie im Jahresabschlussbericht in Rs crore (1 Rs crore entspricht dabei 10 Mio Rs).

Infosys weist im Jahresbericht für das letzte Geschäftsjahr ca. 994 Mrd. Rs aus und schafft damit eine Steigerung zum vorherigen Jahr um etwa 60 Mrd. Rs. Auf der Aktivseite werden etwa 123 Mrd. Rs Zahlungsmittelbestände und weitere ca. 190 Mrd. Rs an ausstehenden Zahlungen angegeben. Das gesamte Umlaufvermögen beläuft sich auf ungefähr 524 Mrd. Rs.

Im Anlagevermögen (etwa 469 Mrd. Rs) wird ein Goodwill ausgewiesen. Allerdings beträgt dieser nur etwa 2,10 Mrd. Rs und kann daher eher vernachlässigt werden. Die größten Posten sind hier Sachanlagen (ca. 114 Mrd. Rs) und Finanzielle Assets (etwa 236 Mrd. Rs) wie u. a. Investments und Kredite.

Sowohl das Anlage- als auch das Umlaufvermögen sind für sich genommen gestiegen. Die Bilanzverlängerung kommt dabei aber zum größten Teil aus dem Wachstum des Umlaufvermögens, obwohl der Zahlungsmittelbestand um ca. 5 Mrd. Rs gesunken ist.

Auf der Passivseite teilt sich die Bilanzsumme auf die kurzfristigen Verbindlichkeiten (etwa 51 Mrd. Rs), langfristigen Verbindlichkeiten (ca. 250 Mrd. Rs) und das Eigenkapital von etwa 693 Mrd. Rs. Auffällig sind hier zwei Merkmale: Erstens ist das Eigenkapital sehr hoch und der Verschuldungsgrad entsprechend niedrig. An der Stelle ist aber schon erkennbar, dass der Fremdkapitalanteil über die letzten Jahre bereits gestiegen ist, was für einen stärkeren Hebel auf die Eigenkapitalrendite sorgen kann. Zusätzlich ist man durch den hohen

Eigenkapitalanteil nicht so anfällig für mögliche Zinserhöhungen.

Der zweite Punkt wäre dass, wie auch in den letzten Analysen, der Zahlungsmittelbestand die kurzfristigen Verbindlichkeiten nicht deckt. Bei Infosys würden wir das allerdings noch nicht als problematisch einstufen, da der Zahlungsmittelbestand mit den noch ausstehenden Zahlungen sogar die gesamten Verbindlichkeiten decken würde und der Free Cashflow für das aktuell laufende Geschäftsjahr auf etwa 220 Mrd. Rs geschätzt wird. Es sollten also jederzeit mehr als genug liquide Mittel zur Verfügung stehen, um alle nötigen Zahlungen zu tätigen.

Optimistisches Szenario

Für die Jahre 2023 bis 2025 rechnen wir mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von ca. 13 % p. a., das sich dann langsam von 10 % in 2026 auf 7 % im Jahr 2031 absenkt. 2032 soll der Umsatz noch einmal um 5 % steigen und unsere Annahme für die ewige Rente (2033ff.) beläuft sich auf 2 %.

Bezüglich der Margen nehmen wir ein konstantes Wachstum auf bis zu 25 % an.

Für die Dividendenzahlungen gehen wir von einer Ausschüttungsquote von 60 % aus und nehmen Aktienrückkäufe von ca. 0,75 % der ausstehenden Aktien pro Jahr an.

Der dann ermittelte faire Wert beläuft sich auf 1267,65 Rs und gibt damit eine Unterbewertung von etwa 8 % an.

Mit einem KGVe von 25 in 2032 kommen wir dann auf eine Renditeerwartung von 12,50 % p. a.

Pessimistisches Szenario

Das pessimistische Szenario gestalten wir bis 2025 exakt gleich wie das optimistische. Anschließend gehen wir davon aus, dass das Umsatzwachstum stark rückläufig ist und sich von 10 % (2026) auf 2 % in 2032 senkt. Für die ewige Rente (2033ff.) nehmen wir dabei 1,50 % Wachstum an.

Für die Margen kalkulieren wir mit einem langsamen Abflachen nach 2025 auf 21 % (2033ff.)

Zum aktuellen Zeitpunkt kommen wir damit nur noch auf einen fairen Wert von 881,86 Rs und eine Überbewertung von etwa 55 %.

Mit einem Gewinnmultiple von 15 kommen wir dann auf eine Rendite von 2,69 % p. a.

Für die Dividenden nehmen wir hier auch eine Ausschüttungsquote von 60 % an. Wir gehen zusätzlich davon aus: Es kommt nur zu Aktienrückkäufen von ca. 0,25 % der ausstehenden Aktien.

DCF-Modell

Bei der DCF-Berechnung kommen wir auf einen WACC von 10,14 % und verwenden einen Wachstumsabschlag von 2 %.

Wir rechnen damit, dass die Free Cashflow Marge von 15 % (2023e) auf bis zu 20 % steigt.

Für den Zeitraum 2022e bis 2025e verwenden wir hier die Umsatzzahlen der beiden DNP-Szenarien. Anschließend nutzen wir bis 2030e Durchschnittswerte aus.

Damit kommen wir auf einen fairen Wert von 1.130,42 Rs und eine Überbewertung um 20,79 %.

Das Modell findest du [hier](#).

Unsere Einschätzung

Infosys konnte im letzten Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von fast 25 % vorweisen. Entsprechend hoch ist demzufolge auch das weiterhin erwartete Wachstum, welches im Kurs eingepreist ist. Sollten diese Erwartungen nicht erfüllt werden, würde sich das auch entsprechend negativ auf die Bewertung auswirken. Bilanziell gibt es wenig bis nichts Relevantes auszusetzen. Einzig auf die weitere Entwicklung des Eigenkapitals würden wir achten, da dieses aktuell rückläufig ist.

Zusätzlich wäre dann noch die Entwicklung der Verschuldung und der Zahlungsmittelbestände interessant, aber auch hier sehen wir aktuell nichts besorgniserregendes. Als zukünftige Entwicklung würden wir gern einen höheren Anteil langfristiger Verbindlichkeiten an der Verteilung der Schulden sehen, jedoch ist dies in unseren Augen noch nicht als bedenklich einzustufen. Sollte hier eine Investition anvisiert werden, sollte man allerdings nicht vergessen, dass die Thematik Indien ein paar Punkte mit sich bringt, die man bedenken sollte. Indien als Volkswirtschaft kann in den nächsten Jahren bis Jahrzehnten durchaus einige sehr große Möglichkeiten bieten. Andererseits bedeuten Investitionen in Schwellenländer immer ein erhöhtes Risiko. So hat Indien auch weiterhin Probleme mit Korruption, Bürokratie und einer extrem starken Ungleichverteilung des Vermögens, um nur ein paar Punkte zu nennen.

Ich (Christian) habe Infosys aktuell nicht im Depot, sondern nur auf meiner Watchlist.

Meine persönliche Erwartung liegt hier bei etwa 10 bis 10,50 % Rendite p. a. und orientiert sich damit eher am optimistischen Szenario.

Die Investmentampel stelle ich auf Grün mit Tendenzen zu Gelb. Ich möchte an dieser Stelle auch noch einmal darauf aufmerksam machen, dass es hier einige Risiken gibt, die außerhalb des Unternehmens

liegen, die aber starken Einfluss auf die weitere Entwicklung von Infosys haben können. Zusätzlich ist auch das daraus folgende Währungsrisiko zu beachten.

Die genaue Berechnung kann der Exceltabelle (DNP-Modell) durch einen [Klick entnommen](#) werden.

Unsere Bewertung		Aktueller Kurs: 1.365,45 INR	
Eigenkapitalkosten:		Optimistisches Szenario	
Beta-Faktor:	1,80	Fairer Wert: $\approx 1.267,65$ _{INR}	Unterbewertung: 14 %
Marktrendite:	7,00 %		
Risikoprämie:	7,20 %		
Risikoloser Basiszins:	3,00 %		
<hr/>		Pessimistisches Szenario	
Gesamt: $\approx 10,20$ %		Fairer Wert: $\approx 881,86$ _{INR}	Überbewertung: 55 %
		DCF-Modell	
		Fairer Wert: $\approx 1.130,42$ _{INR}	Überbewertung: 21 %

Abb. 27: Bewertungsszenarien für Infosys

6. Technische Ansicht

CHARTTECHNISCHE TRENDEINORDNUNG

Übersicht

	Trend	Trendbestätigung	Trendbruch
langfristig (Monats-Chart)	↑	1.953,90 INR	509,25 INR
mittelfristig (Wochen-Chart)	→ / ↓	in Trendbewegung	1.631,35 INR
kurzfristig (Tages-Chart)	↓	in Trendbewegung	1.413,55 INR

Abb. 28: Trendeinordnung für Infosys

Langfristig

Wie viele andere indische Aktien auch, befindet sich Infosys in einem dynamischen langfristigen Aufwärtstrend. Seit dem Tief im Jahr 2001 herrscht dabei eine neue Trendgeschwindigkeit, denn die vorherige Periode war noch deutlich impulsiver. Die derzeitige Korrektur ist, v. a. auch in Anbetracht der vorherigen Aufwärtsbewegung seit dem Corona-Crash, nicht sonderlich groß.



Abb. 29: Monats-Chart von Infosys

Mittelfristig

Im Wochen-Chart etablierte sich ein Abwärtstrend, welcher nun wieder in eine neutrale Struktur gewechselt ist. Die Trendeinordnung belasse ich (Jan) trotzdem auf neutral/abwärts, denn sowohl die Dynamik als

auch die etwas gröbere Trendstruktur spricht für einen weiterhin aktiven Abwärtstrend. Ein Unterschreiten des Tiefs bei 1.367,15 INR würde diesen Trend erneut bestätigen.



Abb. 30: Wochen-Chart von Infosys

Kurzfristig

Nach dem letzten dynamischen Abverkauf ist Infosys wieder in einen kurzfristigen Abwärtstrend gewechselt. Es ist klar ersichtlich, dass die Stärke auf der Seite der Verkäufer liegt.



Abb. 31: Tages-Chart von Infosys

Aussicht

Im Bereich von 1.400 INR befindet sich zwar eine starke Unterstützungszone, aber die gesamte Korrektur scheint ihre vollständige Länge noch nicht voll entfaltet zu haben - dies wird vor allem beim Blick auf die Marktsymmetrie ersichtlich. Nichtsdestotrotz besteht die Chance auf eine Bodenbildung auf dem aktuellen Niveau und diese würde mit dem nachhaltigen Überschreiten des Hochs bei 1.631,35 INR bestätigt werden.

Die stärkste Unterstützung befindet sich erst im Bereich des Hochs aus 2020, aber eine solche Korrekturlänge wäre wiederum ungewöhnlich. Leicht oberhalb der 1.000 INR-Marke ist der dritte (mittlere) Unterstützungsbereich, bei dem eine Stabilisierung erfolgen könnte. Allerdings ist diese Zone vergleichsweise schwach.

Es besteht also folgendes Dilemma: In der aktuellen Zone ist eine Umkehr gut möglich, aber die Korrektur wäre ungewöhnlich kurz. In der mittleren Zone (oberhalb von 1.000 INR) wäre die Korrektur angemessen, aber die Unterstützung ist schwach. Die unterste Zone ist sehr stark, aber dafür würde die Korrektur dann ein ungewöhnlich starkes Ausmaß annehmen.



Abb. 32: Die aktuelle Korrektur ist noch nicht besonders groß.

TECHNISCHES WIR LIEBEN AKTIEN-RATING

Im technischen Wir Lieben Aktien-Rating erreicht Infosys mit 7 von 10 Punkten ein gutes Ergebnis. Die Punkte gehen für einen starken Widerstandsbereich (rot markiert in Abbildung 32), den Bruch der Trendstabilität aufgrund der höheren Volatilität und einen subjektiven Abzug verloren. Der subjektive Abzug basiert ebenfalls auf der eher unschönen Struktur des langfristigen Trends. Im Vergleich zu Aktien wie [Intuit](#) oder [Thermo Fisher](#) verläuft der Kurs bei Infosys deutlich ungleichmäßiger, aber ein Ergebnis von 7 Punkten ist noch immer zufriedenstellend.

Technisches Wir Lieben Aktien-Rating

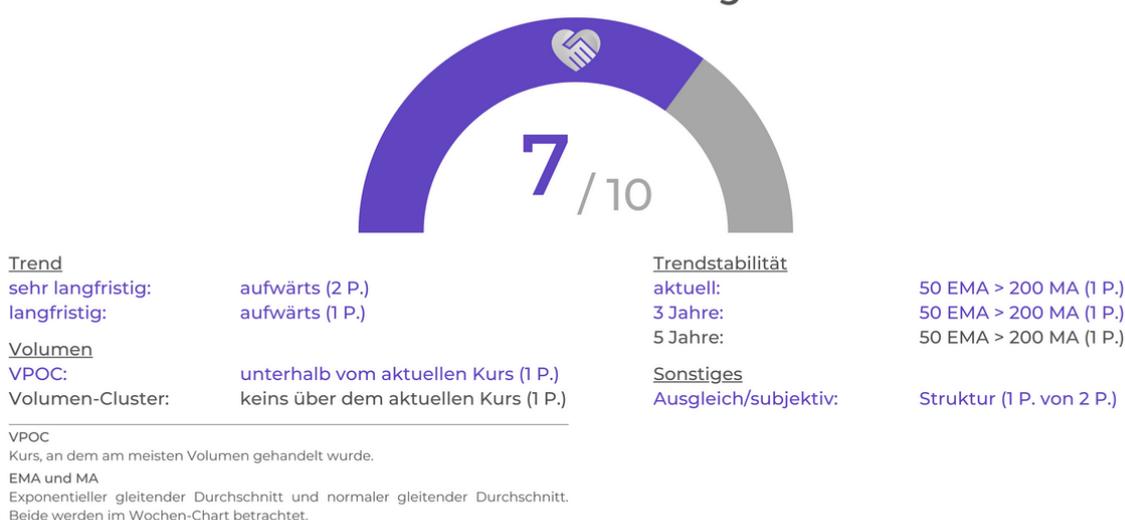


Abb. 33: Im technischen Wir Lieben Aktien-Rating erzielt Infosys 7 von 10 Punkten.

MARKTSYMMETRIE

In den letzten Jahren nahm die Länge der Korrekturen bis 2020 (Corona-Crash) stetig ab. In 2020 änderte sich das gesamte Bild der Symmetrie und auch die Rallye bis 2022 ist ungewöhnlich stark. Aus diesem Grund ist eine Einschätzung der Marktsymmetrie zum aktuellen Zeitpunkt eher schwierig, v. a. in Anbetracht des beschriebenen Dilemmas im Bereich „Aussicht“.

Eine Bodenbildung auf dem derzeitigen Niveau ist generell nicht auszuschließen, denn die Korrekturen der letzten Jahre wurden (2020 ausgebildet) stetig kürzer. Dennoch wäre eine solche Korrektur historisch kurz und auch im Zusammenhang mit der vorherigen extremen Aufwärtsbewegung untypisch.

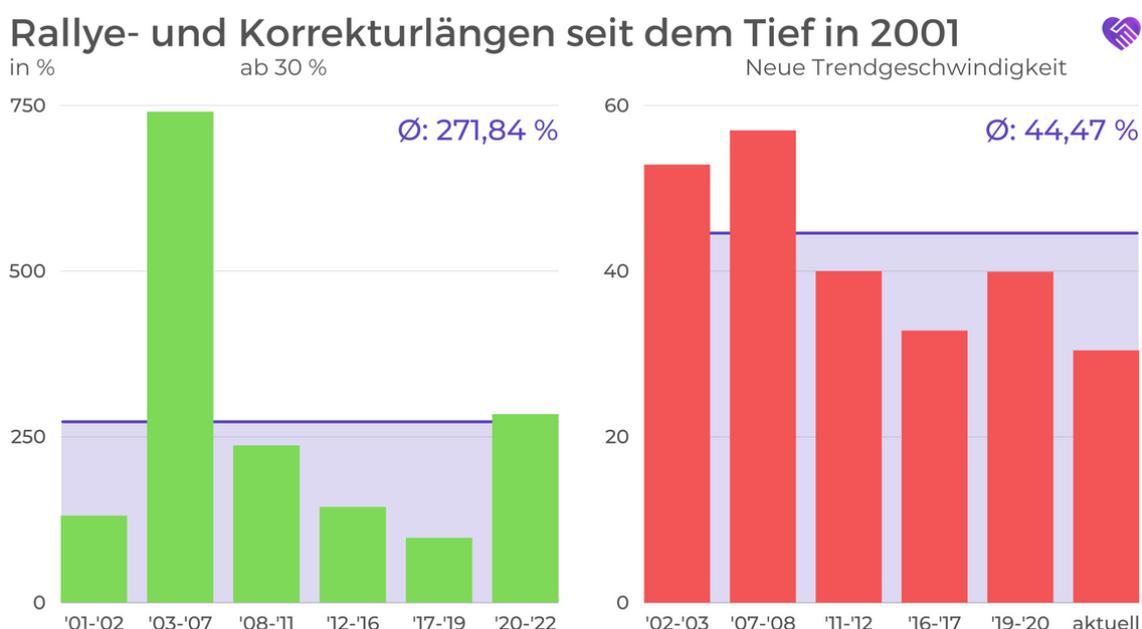


Abb. 34: Rallye- und Korrekturlängen

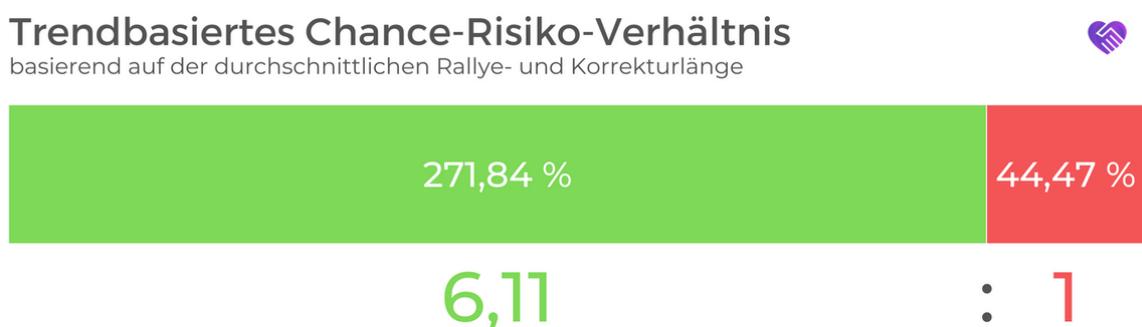


Abb. 35: Trendbasiertes Chance-Risiko-Verhältnis

7. Fazit

Infosys ist ein weltweit führendes Beratungsunternehmen aus Indien mit Fokussierung auf Dienstleistungen im IT-Bereich. Heute betreut Infosys ca. 1.750 Klienten, welche vorwiegend aus Nordamerika und Europa stammen und zu denen mehrere Weltkonzerne aus vielen verschiedenen Industriezweigen gehören. Die steigenden Kundenzahlen konnten in ein hohes Umsatz- und Gewinnwachstum konvertiert werden, welches sich den Analystenschätzungen zufolge weiterhin im zweistelligen Bereich befinden wird.

Wie beschrieben, steht die Investmentampel auf Grün, mit einer Renditeerwartung von rund 10 % pro Jahr.

Langfristig befindet sich die Infosys-Aktie zwar in einem Aufwärtstrend, aber dieser ist nicht gleichmäßig wie bei anderen Aktien aus vergangenen Analysen. Aus diesem Grund ist es auch schwierig zu beurteilen, ob ein Boden auf dem derzeitigen Niveau ausgebildet wird. Sollte die Aktie den genannten Widerstandsbereich (siehe Abbildung 32) aber überbieten, dann wird eine weitere Ausdehnung der Abwärtsphase unwahrscheinlich.

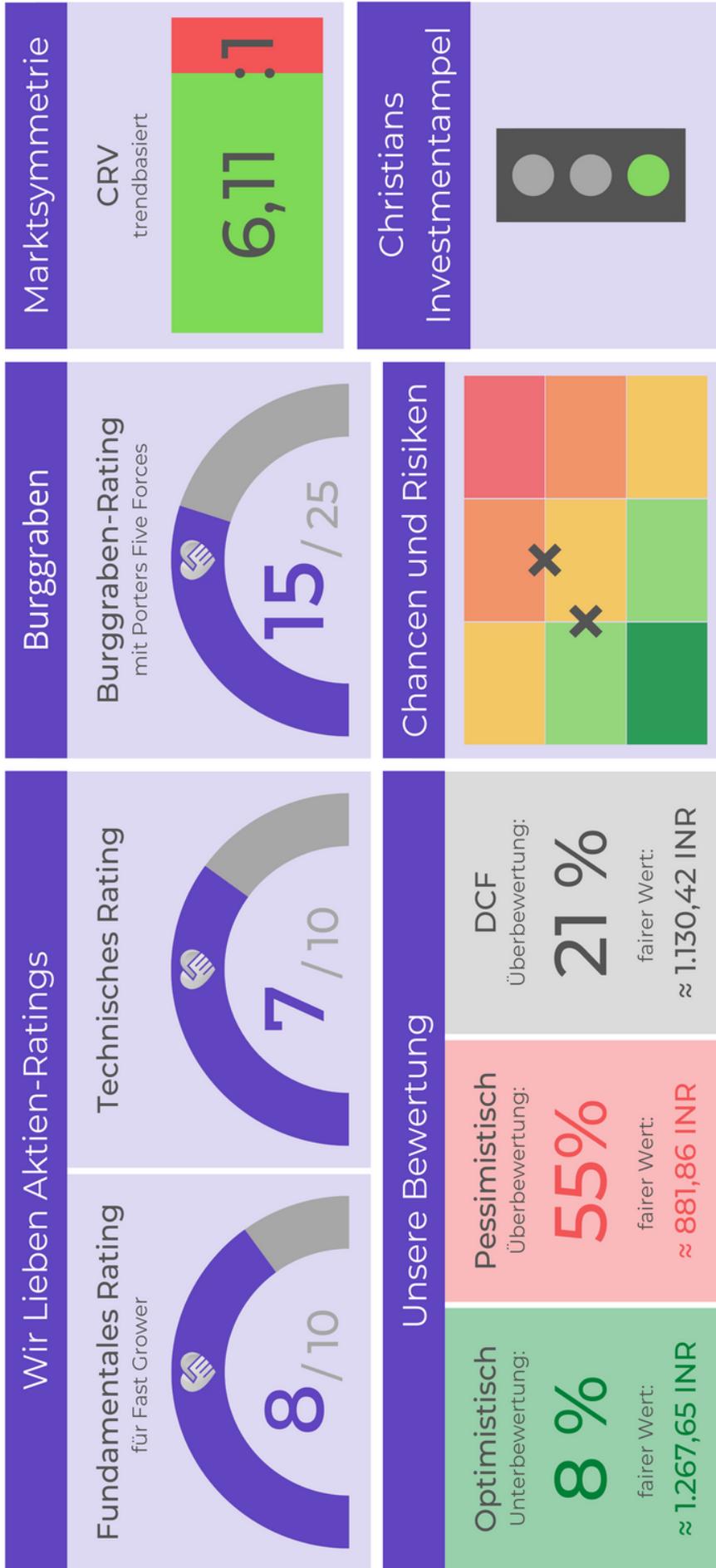


Abb. 36: Fazit unserer Analyse zu Infosys

Transparenzhinweis und Haftungsausschluss

Die Autoren haben diesen Beitrag nach bestem Wissen und Gewissen erstellt, können die Richtigkeit der angegebenen Informationen und Daten aber nicht garantieren. Es findet keinerlei Anlageberatung durch "Wir Lieben Aktien", oder durch einen für "Wir Lieben Aktien" tätigen Autor statt. Dieser Beitrag soll eine journalistische Publikation darstellen und dient ausschließlich Informationszwecken. Die Informationen stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Börsengeschäfte sind mit erheblichen Risiken verbunden. Wer an den Finanz- und Rohstoffmärkten handelt, muss sich zunächst selbstständig mit den Risiken vertraut machen. Der Kunde handelt immer auf eigenes Risiko und eigene Gefahr. "Wir Lieben Aktien" und die für uns tätigen Autoren übernehmen keine Verantwortung für jegliche Konsequenzen und Verluste, die durch Verwendung unserer Informationen entstehen. Es kann zu Interessenkonflikten kommen, durch Käufe und einen darauffolgenden Profit durch eine positive Kursentwicklung von in Artikeln erwähnten Aktien.

Mehr Infos unter: <https://wir-lieben-aktien.de/haftungsausschluss/>



Wir Lieben Aktien

Analysen erstellt mit Verantwortlichkeit. Mit Liebe zur Börse.
...mehr auf wir-lieben-aktien.de

