

The top half of the image features a dark blue background with intricate, glowing blue light trails and fiber-optic patterns. A bright horizontal line of light cuts across the middle. The word "intuit" is written in a clean, white, lowercase sans-serif font, centered horizontally. A small registered trademark symbol (®) is located to the right of the final 'i'.

intuit®

Intuit Inc. Aktienanalyse

11. SEPTEMBER 2022



WIR LIEBEN AKTIEN

JAN FUHRMANN
CHRISTIAN LÄMMLE

EINE DIGITALE GOLDGRUBE

Daten sind das Gold des 21. Jahrhunderts. Das haben wir bereits in vergangenen Analysen aufgegriffen. Doch der Konzern, welches wir uns in dieser Analyse angeschaut haben, hat womöglich so viele Informationen über die Finanzen von Privatpersonen wie kein anderes Unternehmen. Die Rede ist von Intuit und wenn du unseren Newsletter abonniert hast, dann bist auch du mit deiner E-Mail bei Intuit bekannt, denn wir versenden unseren Newsletter mit einer Software von Intuit.

ÜBERSICHT

WKN / ISIN	886053/US4612021034
Branche	Informationstechnologie
Einordnung (Peter Lynch)	Fast Grower
Fundamentales WLA-Rating	8/10
Technisches WLA-Rating	9/10
Porters Burggraben-Rating	17/25
Marktkapitalisierung	123,75 Mrd. USD
Dividendenrendite	0,69 %
KGV	61,40
Firmensitz	Palo Alto (USA)
Gründungsjahr	1983
Mitarbeiter	17.300

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

Intuit Inc.

Aktienanalyse

NASDAQ: INTU

KURZPORTRAIT

Intuit ist ein Softwarekonzern in den USA, welcher sich vorrangig auf den Bereich der Buchhaltung und Steuer konzentriert. In der Anfangszeit fand Microsoft die Idee so gut, dass sie sogar probierten das Unternehmen aufzukaufen, aber diese Akquisition scheiterte letztendlich.

Auch wir nutzen ein Angebot von Intuit, denn erst in 2021 übernahm der Konzern Mailchimp für 12 Mrd. USD. Mit diesem Anbieter verschicken wir jede Woche den Newsletter an euch.

Aus der charttechnischen Perspektive befindet sich die Aktie in einem langfristigen Aufwärtstrend, wobei die aktuelle Korrektur ein historisches Ausmaß angenommen hat. Eine Abwärtsphase dieser Länge hat die Aktie seit der Dotcom-Blase nicht mehr durchlaufen, aber dennoch ist der Trend problemlos intakt.

Die Analyse bezieht sich auf den Kenntnisstand unserer Recherche vom 10.09.2022.

Inhaltsverzeichnis

1. DAS UNTERNEHMEN	6
Historie	6
• Gründung	
• Börsengang und Expansion	
• Akquisitionen	
Strategie und Nachhaltigkeit	8
• "Game Plan" (Spielplan)	
• Nachhaltigkeit	
Aktionärsstruktur	11
Geschäftsmodell	12
• Einleitung	
• Überblick	
• Fokus auf Kleinunternehmen und Selbstständige	
• Segmente und Produkte	
• Small Business & Self Employed	
• Consumer	
• Credit Karma	
• ProConnect	
• Mailchimp	
• Softwarelösungen ergeben eine einzigartige Plattform	
Burggraben	17
• Einleitung	
• Porters Five Forces	
Geschäftsführung	20
2. FUNDAMENTALE ANSICHT	21
Kennzahlen	21
• Umsatz	
• EBIT und Konzerngewinn	
• Margen	
Dividendenpolitik und Aktienrückkäufe	25
Historische Kennzahlen	26
• 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: Umsatz nach Geschäftsbereichen	
• Übersicht: Softwaremarkt	
• Aufteilung der Umsätze im Softwaremarkt	
• Produktivitätssoftware	
• Meistgenutzte Steuersoftware in den USA	
Überblick über die Konkurrenz	38
• Kennzahlen	
• Performance seit 10 Jahren	
4. CHANCEN UND RISIKEN	40
Chancen	40
• Auslandsumsätze (1)	
• Vertrauensvorteil der Privatpersonen (2)	
Risiken	41
• Sicherheitslücken und Cyberangriffe (1)	
• Kreditausfälle von Kleinunternehmen (2)	
5. UNSERE BEWERTUNG	43
• 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

Mit dem Beginn des Zeitalters für Computer wurden mehr und mehr Aufgaben in den digitalen Bereich ausgelagert. Scott Cook kam während seiner Zeit bei Procter & Gamble die Idee, dass auch die Buchhaltung besser mit einem PC als per Hand (mit Stift und Papier) erledigt werden könnte. Auf der Suche nach einem Programmierer begegnete er Tom Proulx und die beiden gründeten 1983 Intuit in Palo Alto - hier entstanden gleich mehrere Technologie-Riesen.

Die erste Buchhaltungssoftware des neuen Unternehmens hieß Quicken und stieß gleich auf mehrere Konkurrenzprodukte. Auch der vergleichsweise finanzstarke Konzern Microsoft sah in der Anwendung eine gute Chance und begann 1991 mit einem eigenen Projekt.

Börsengang und Expansion

10 Jahre nach der Gründung hatte sich Intuit bereits gut etablieren können und wagte den Börsengang, um Kapital einzusammeln. Dieses wurde für die weitere Expansion genutzt, womit die Reihe an zahlreichen Akquisitionen begann. Vom Geld des Börsengangs finanzierte das Unternehmen die Akquisition von Chipsoft, einer Software-Firma für die Steuerberechnung.

Mit dem herausragenden Wachstum machte Intuit auch die Konkurrenz auf sich aufmerksam und nur ein Jahr nach dem Börsengang gab Microsoft ein Angebot zur Übernahme ab. Diese Akquisition scheiterte letztendlich vor dem US-Justizministerium, woraufhin Microsoft den Druck auf Intuit mit dem eigenen Konkurrenzprodukt erhöhte. Intuit reagierte darauf mit noch mehr Investitionen sowie neuen Produkten und konnte den Erfolg damit wahren und vergrößern. Die neuen Produkte waren schließlich nicht mehr auf dem Betriebssystem Windows basierend, sondern Intuit ging den nächsten Schritt: Webanwendungen. In den 2010er-Jahren kamen auch mobile Anwendungen und cloudbasierte Angebote hinzu und in der Zukunft sieht das Unternehmen primär die künstliche Intelligenz im Mittelpunkt.

Akquisitionen

Im Laufe der Jahre erweiterte Intuit das eigene Angebot stetig mit diversen Akquisitionen bzw. stärkte damit die bestehende Marktposition. Die größte Übernahme fand im Jahr 2021 statt, als Mailchimp für eine Summe von 12 Mrd. USD aufgekauft wurde - auf diese Weise wurde ich (Jan) auch erst auf Intuit aufmerksam, denn Mailchimp nutzen wir jede Woche für unseren Newsletter. Auf der eigenen Website berichtet Intuit insgesamt von 25 Akquisitionen in nur 7 Jahren (2013-2019).

Neben den Akquisitionen fand allerdings auch der Verkauf einer Sparte statt. 2013 stimmte das Management der Veräußerung vom Finanzdienstleistungsgeschäft an Thomas Bravo für rund 1 Mrd. USD zu. Dies hatte v. a. strategische Gründe, denn so kann sich der Konzern mehr auf die Kernkompetenz fokussieren.

STRATEGIE UND NACHHALTIGKEIT

"Game Plan" (Spielplan)

Intuit hat selbst einen „Game Plan“ (übersetzt: Spielplan) erstellt, mit dem sichergestellt werden soll, dass man den Kunden das liefert, was sie benötigen. Dieser umfasst jegliche Aspekte, die mit der Strategie des Softwarekonzerns zu tun haben:

"Game Plan" (Spielplan)

aktuell und für die nächsten Jahre



 Grafik: eigene Darstellung
Quelle: Intuit Inc.

Abb. 1: "Game Plan" (Spielplan)

Mission

Als Mission hat sich Intuit den Wohlstand für die ganze Welt gesetzt. Dieses Ziel ist sehr breit gefasst, aber wird deutlicher, wenn man die wichtigsten Ziele der eigenen Kunden ansieht. Bei Privatleuten geht es hier v. a. darum „über die Runden zu kommen“ und die Steuerrückzahlungen zu maximieren. Zu den größten Problemen der Selbstständigen und kleinen Unternehmenskunden gehört die Kundengewinnung und generell Geld zu erhalten. Im Geschäftsmodell wird noch deutlicher werden, dass der Mehrwert der Produkte von Intuit direkt oder indirekt immer finanzieller Natur ist, woran auch die Mission ansetzt.



Abb. 2: Mission

Werte

Die Mission soll mit fünf Leitwerten umgesetzt werden, welche einerseits auf die bestmögliche Qualität des Angebots und den Fokus auf den Kunden abzielt. Auf der anderen Seite wird die Wertekultur bei der Arbeit im Team betont sowie die Verantwortung für die Gesellschaft allgemein. Dies lässt sich mit etlichen Auszeichnungen unterstreichen, welche Intuit als Arbeitgeber erhalten hat. Dass Themen wie Diversität, LGBTQ+, Inklusion und die Rolle der Frauen für das Software-Unternehmen wichtig sind, kann somit von unabhängigen Dritten wie Forbes bestätigt werden.

Sonstiges

Über die restlichen Bereiche des Game Plans, wie die strategische Ausrichtung und die operative Entwicklung des Geschäfts, werden wir im Laufe der Analyse noch näher berichten.

Nachhaltigkeit

Neben den Wachstumsambitionen für das operative Geschäft widmet sich Intuit auch der Nachhaltigkeit und übertrifft die eigenen Ziele in der jüngsten Vergangenheit sogar. Unter „Wohlstand fördern“ versteht der Konzern nicht nur die finanzielle Sichtweise sondern auch bspw. den Schutz der Umwelt, welche gewissermaßen auch als Wohlstand angesehen werden kann.

Inzwischen verwendet der Softwarekonzern nur noch erneuerbare Energien und darüber hinaus ist Intuit überzeugt davon, die Kohlenstoffemissionen zu reduzieren - nicht nur die eigenen Emissionen, sondern der Einfluss soll viel weitreichender sein. Bis 2030 hat sich das Unternehmen dazu verpflichtet die weltweiten

Kohlenstoffemissionen um 2 Mio. Tonnen zu reduzieren, was dem 50-fachen des eigenen ökologischen Fußabdrucks aus 2018 entspricht. Dies soll mit dem eigenen Einfluss und den Ressourcen ermöglicht werden, die einem Konzern dieser Größe zur Verfügung stehen - Mitarbeiter, Kunden und Gemeinden sollen in ihren Vorhaben das Klima zu schützen, unterstützt werden.

In der Umsetzung bringt der Software-Riese Kleinunternehmer mit Anbietern für nachhaltige Geschäftslösungen zusammen, sodass die Kunden von Intuit in ihrem täglichen Geschäft nachhaltiger agieren. Bis 2030 soll auf diese Weise bei 1 Mio. Kleinunternehmern Unterstützung geleistet und deren Kohlenstoffemissionen sollen um die Hälfte reduziert werden.

Die eigenen Mitarbeiter werden auch im nachhaltigen Handeln unterstützt und erhalten Zugriff auf Tools, mit denen der ökologische Fußabdruck für das eigene Zuhause berechnet werden kann. Daraufhin werden auch Lösungsvorschläge zur Verbesserung dieser Kennzahl geliefert. Der Arbeitgeber bietet jährlich auch einen Zuschuss von 1.300 USD an, der für jegliche Aufwendungen im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeit verwendet werden darf. Einige mögliche Beispiele: Solaranlage, Elektrofahrzeuge, Elektrofahrräder, verbesserte Energieeffizienz, Wassereinsparung, Kompostiersysteme. Ich (Jan) finde vor allem diesen letzten Aspekt toll, denn insgesamt ist die Summe für Intuit überschaubar, aber beim einzelnen Individuum bewirkt sie aus meiner Sicht viel; speziell als Anreiz selbst mehr für das Klima zu tun. Zunächst betrug die Förderung „nur“ 1.000 USD, aber nun wurde sie auf den genannten Betrag erhöht.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Bis auf die kleine Beteiligung (2,52 %) vom Mitbegründer Scott Cook gibt es nur wenige Auffälligkeiten bei der Aktionärsstruktur von Intuit. Die Capital Research & Management Co., die bereits bei vielen von uns analysierten Unternehmen unter den größten Aktionären auftauchte, ist auch hier mit 9,42 % der bedeutendste Einzelaktionär. Es handelt sich bei der Mutter (Capital Group Companies) um eine der ältesten und größten Investmentgesellschaften weltweit. Nennenswerte Aktienpakete von über 5 % der Anteile halten außerdem noch die Vanguard Group und [T. Rowe Price Associates](#).

GESCHÄFTSMODELL

Einleitung

Dass Benutzerdaten das neue Gold des 21. Jahrhunderts sind, wissen die meisten von uns spätestens seit Facebook, Alphabet, Amazon und Co. Was jedoch weniger bekannt ist: Kein Unternehmen weltweit besitzt mehr Informationen über die Finanzen von Privatpersonen und mittelständischen Unternehmen als Intuit. Der Grund dafür: Bei Intuit wurde die Chance der Digitalisierung des klassischen Haushaltsbuches zur Erfassung der eigenen Einnahmen und Ausgaben früh erkannt und zum profitablen Geschäftsmodell entwickelt.



Abb. 3: Das Produkt-Ökosystem von Intuit

Überblick

Das Unternehmen bietet seinen Kunden ein großes Spektrum an Softwarelösungen für das Management der eigenen Finanzen, Steuern oder der Buchhaltung. Mit der Software QuickBooks ist man bspw. Marktführer für die Buchhaltung kleiner und mittelständischer Unternehmen in den USA, die Steuer-Software TurboTax ist bereits seit vielen Jahren die Standardlösung für Steuererklärungen von Privatpersonen in den USA.

Die Produkte werden als Abo-Modell angeboten, was wiederkehrende und planbare Einnahmen generiert und Intuit in den letzten Jahren ermöglichte, durch kostspielige Übernahmen das Unternehmensportfolio sinnvoll zu erweitern. So wurden u. a. der Anbieter für Bonitätsauskünfte Credit Karma mit über 100 Mio. Benutzern und der populäre Email-Marketingdienst Mailchimp

übernommen. Intuit schafft es zudem, Kunden langfristig an die eigenen Produkte zu binden. Wer einmal mit der Software des Unternehmens arbeitet, scheut es aufgrund des Aufwands möglicher Datenverluste und der mühsam erlangten Expertise, oft auf ähnliche Produkte der Konkurrenz wie etwa SAP oder Microsoft umzusteigen.

Während Intuit's Softwarelösungen vielfältig sind, beschränken sich die Geschäftsaktivitäten mit etwa 90-95% der Gesamtumsätze des Unternehmens fast ausschließlich auf die USA. Dort profitiert man außerdem von einer Besonderheit: Automatische, durch die jeweiligen Finanzämter erstellte Steuerklärungen - wie in vielen anderen Ländern üblich - gibt es in den USA in dieser Form nicht. Daher nutzen über 90% der US-Amerikaner kostenpflichtige Steuersoftware-Lösungen wie etwa Intuit's TurboTax und investieren darin nach Schätzungen der US-Bundessteuerbehörde (IRS) jährlich über 200 Mrd. USD.

Fokus auf Kleinunternehmen und Selbstständige

Das Geschäftsmodell von Intuit beruht auf dem einfachen Gedanken, kleinen Unternehmen, Selbstständigen und Privatpersonen Zugang zu professioneller Finanz- und Buchhaltungssoftware zu ermöglichen. Damit hebt man sich teilweise deutlich von der Konkurrenz ab, die ihre vergleichbaren Softwarelösungen klar auf Großkunden und international agierende Unternehmen ausrichten. Der Vorteil für Intuit ist hier die Vielzahl der potenziellen Kunden: Nach den neuesten Daten der SBA (U.S. Small Business Administration) lassen sich über 99,50 % der US-amerikanischen Unternehmen als Selbstständige, Kleinunternehmen mit 1-10 Mitarbeiter oder mittelständische Unternehmen mit unter 100 Mitarbeiter definieren. Damit liegt das Potenzial an Kunden für Intuit allein in den USA bei über 30 Mio., weltweit liegen die Zahlen nach Unternehmensangaben sogar bei etwa 450-600 Mio.

Anzahl kleiner Unternehmen in den Vereinigten Staaten



Abb. 4: Anzahl von kleinen Unternehmen in den Vereinigten Staaten.

Segmente und Produkte

Intuit unterteilt das operative Geschäft in die 4 Segmente Small Business & Self Employed, Consumer, Credit Karma und ProConnect. Dabei werden Umsätze im Wesentlichen über Abo-Einnahmen der jeweiligen Softwarelösungen verdient, doch auch Einmalzahlungen sowie zuletzt zunehmend die Vermittlung von Finanzprodukten auf Provisionsbasis spielen eine Rolle. Im Folgenden werden die einzelnen Geschäftsbereiche und Produkte näher erläutert.

Small Business & Self Employed

In diesem Segment bietet Intuit Softwarelösungen an, die Selbstständige und kleine Unternehmen bei der Buchhaltung unterstützen. Korrekte Buchhaltung ist essenzieller Bestandteil jedes erfolgreichen Unternehmens, dennoch passieren hier teils gravierende Fehler, was häufig zum Scheitern eines Unternehmens führt. Intuit's Flagship-Software Quickbooks ermöglicht es Kunden, diesen Prozess zu vereinfachen und zu optimieren. Im Detail können über die Software Gehaltsabrechnungen, Geschäftsbuchungen, Umsatzsteuern und Arbeitszeiten erfasst werden. Die Unternehmensberatung Deloitte stellte unlängst fest, dass digital optimierte Buchhaltung signifikante Wettbewerbsvorteile für Unternehmen bietet.

Im Geschäftsbereich Small Business & Self Employed erwirtschaftete Intuit im Geschäftsjahr 2022 Umsätze in Höhe von 6,46 Mrd. USD, was etwa 51 % der Gesamtumsätze entspricht.



Abb. 5: Das Interface von Quickbooks

Consumer

Der Geschäftsbereich Consumer erfasst alle Produkte von Intuit, die sich an Privatpersonen beziehungsweise Konsumenten richten. Mit der Software TurboTax erleichtert man Kunden aus den USA die Abgabe der Steuererklärung. Die Softwarelösung Mint ermöglicht die Verwaltung der eigenen Finanzen - quasi als digitales Pendant zum altbewährten Haushaltsbuch. In diesem Segment wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr knapp 30 % der Umsätze erwirtschaftet.

Credit Karma

Anfang 2020 erweiterte Intuit die eigene Produktpalette mit der Akquisition des Finanzportals Credit Karma. Die Übernahme des Portals, das Privatpersonen Auskünfte zur eigenen Bonität sowie anschließende Kreditvermittlung ermöglicht und mit über 100 Mio. Nutzern aufwarten kann, ließ sich Intuit 7,10 Mrd. USD kosten.

ProConnect

Der vierte operative Geschäftsbereich des Unternehmens umfasst professionelle Softwarelösungen für Buchhalter und Steuerberater in den USA und Kanada. Zu den Produkten gehören etwa Lacerte Tax, ProConnect Tax und ProSeries Tax.

Mailchimp

Für etwa 12 Mrd. USD übernahm Intuit Ende des Jahres 2021 den Email-Marketingdienst Mailchimp - dies ist die bisher größte und teuerste Akquisition in der Unternehmensgeschichte. Mit der Plattform Mailchimp lassen sich Online-Präsenzen erstellen, Produkte über Shops verkaufen und Email-Newsletter versenden. Dabei ist Mailchimp mit über 2,50 Mio. aktiven, monatlichen Nutzern der wohl populärste und am weitesten verbreitete Email-Marketingdienst für kleine Unternehmen und ergänzt damit passend das bisherige Produktportfolio von Intuit.



Abb. 6: Intuit hilft Unternehmen dabei, digital zu werden.

Softwarelösungen ergeben eine einzigartige Plattform

Wie wir nun gesehen haben, vereint Intuit mit seinem Produktportfolio verschiedenste Softwarelösungen für Buchhaltung, Steuererklärungen und die Verwaltung der eigenen Finanzen. Der große Vorteil besteht dabei darin, dass sich die Dienste gegenseitig ergänzen und eine ganzheitliche Plattform bilden: Ein Unternehmen kann bspw. über Mailchimp die eigenen Produkte vermarkten und verkaufen, die Buchhaltung erfolgt integriert über Quickbooks. Mittels Credit Karma können Bonitäten überprüft und Kreditangebote eingeholt werden. Anschließend kann über die integrierte Schnittstelle die Steuererklärung mithilfe von TurboTax erfolgen. Es zahlt sich also für Kunden häufig aus, mehrere Produkte von Intuit zu nutzen - das Unternehmen erhält im Gegenzug eine Vielzahl an Finanz- und Geschäftsdaten und bindet Kunden langfristig an die eigene Plattform.

BURGGRABEN

Einleitung

Der Burggraben von Intuit besteht aus mehreren Faktoren. Als wichtigster Bestandteil sind dabei die Netzwerkeffekte zu nennen, von denen der Softwarekonzern profitiert. Denn während Intuit in 2010 noch 29 Mio. Kunden zählte, waren es in 2020 bereits 102 Mio., was einem Wachstum i. H. v. 13,40 % pro Jahr entspricht. Mehr Kunden generieren eine größere Menge an Daten, welche von Intuit ausgewertet werden können und bspw. der Entwicklung von KI-gestützten Anwendungen dienen. Dadurch können die Lösungen des Unternehmens stetig ausgebaut und verbessert werden, was wiederum die Akquisition neuer Nutzer fördert. Für 2025 hat die Unternehmensführung als Ziel angegeben, 200 Mio. Kunden zu dienen.

Als weiterer Faktor lassen sich die einzelnen Marken von Intuit identifizieren. Wenngleich diese hierzulande eher unbekannt sind, erfreuen sich TurboTax, QuickBooks, Mint, Credit Karma und Mailchimp insbesondere in den USA einer hohen Bekanntheit.

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

Intuit hat sich in erster Linie auf Software im Bereich des Finanzmanagements spezialisiert. Doch auch Lösungen für Marketing und Compliance gehören zum Produktportfolio. Als wichtige Konkurrenten sind neben kleineren Playern wie H&R Block und Sage Group, auch größere Konzerne wie Microsoft und Oracle zu nennen. Das Management von Intuit vertritt die Ansicht, dass sich die Software des Unternehmens durch eine hohe Funktionalität, Benutzerfreundlichkeit sowie Sicherheitsstandards auszeichnet. Dennoch ist die Rivalität unter bestehenden Mitbewerbern als eher hoch einzustufen.

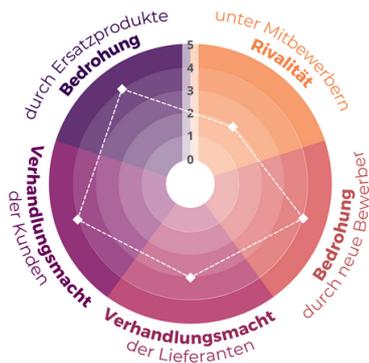
Bedrohung durch neue Wettbewerber	4/5	Es existieren definitiv Industriezweige, in denen die Eintrittsbarrieren für neue Wettbewerber erheblich höher sind als in der Software-Branche. Trotzdem ordnen wir diese externe Kraft als eher schwach ein und vergeben 4 von 5 Punkte, da Intuit und die bestehenden Mitbewerber über starke Netzwerkeffekte, eine breite Kundenbasis sowie bekannte Marken verfügen.
Verhandlungsmacht der Lieferanten	3/5	Trotz der steigenden Beliebtheit der Cloud-Lösungen von Intuit ist es auch heute noch möglich, die Software des Unternehmens in Form von CDs zu erwerben. Für die entsprechende Produktion und den Vertrieb besteht eine Kooperation mit dem deutschen Medienkonzern Bertelsmann. Darüber hinaus bezieht Intuit Speicherkapazitäten von Public Cloud-Providern wie Amazon, Microsoft und Google. Die Verhandlungsmacht zwischen Intuit und seinen Lieferanten sehen wir insgesamt als ausgeglichen an.
Verhandlungsmacht der Kunden	4/5	Zu den Kunden von Intuit gehören hauptsächlich kleine Unternehmen, Selbstständige, Privatpersonen und Buchhalter. Sobald sich diese mit der Software des Unternehmens vertraut gemacht haben und vielleicht auch schon seit vielen Jahren damit arbeiten, ist der Wechsel auf ein Konkurrenzprodukt mit einer Umstellung verbunden, welche u. U. Wechselkosten in Form von Schulungen nach sich ziehen kann. Weiterhin war in 2022 kein Abnehmer für mehr als 10 % der Umsätze verantwortlich.
Bedrohung durch Ersatzprodukte	4/5	Die Anwendungsbereiche der Softwarelösungen von Intuit werden zukünftig wahrscheinlich nicht an Relevanz verlieren. Allerdings könnte in Bezug auf das Privatkundengeschäft die Bereitstellung

Bedrohung durch Ersatzprodukte 4/5

einer staatlichen Steuersoftware in den USA ein potenzielles Ersatzprodukt darstellen. Die Wahrscheinlichkeit der Einführung einer solchen Software sowie die Auswirkungen auf das Geschäft von Intuit sind schwierig zu beurteilen.

Burggraben-Rating

mit Porters Five Forces



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



Abb. 7: In Porters Burggraben-Rating erzielt Intuit 17 von 25 Punkte.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Sasan Goodarzi

Sasan Goodarzi ist geborener Iraner (aufgewachsen in den USA) und seit 2019 als CEO für Intuit tätig und konnte bereits im Voraus den gesamten Konzern mit allen einzelnen Bereichen kennenlernen. Als er die Geschäftsleitung übernahm, war Goodarzi schon 14 Jahre für den Software-Riesen in den wichtigsten Unternehmenssegmenten tätig und kannte den Konzern somit bereits sehr gut.

Vor seiner Zeit bei Intuit arbeitete der heutige CEO bei Invensys (Steuerungs- und Leitsysteme für industrielle Automation und Klimatisierung; heute Tochter von Schneider Electric) als Hauptverantwortlicher für alle Produkte und bei Honeywell in diversen Führungspositionen im Bereich der Automatisierungssteuerung. Besonders positiv fällt mir (Jan) allerdings das Start-up Lazer Cables auf, welches er selbst mitbegründete und als CEO leitete. Zwar habe ich nichts Näheres zu der Firma gefunden, aber von den Erfahrungen aus dieser Zeit kann er sicherlich noch anhaltend profitieren.

Vor seiner beruflichen Laufbahn studierte Goodarzi Elektrotechnik an der University of Central Florida und erwarb im Anschluss einen Master-Abschluss in Betriebswirtschaft an der Kellogg School of Management der Northwestern University. Mit dieser Kombination deckt er also nicht nur das „technische“ Spektrum, sondern auch den Bereich rund um die Unternehmensführung ab.



Abb. 8: Sasan Goodarzi

2. Fundamentale Ansicht



Aktienfinder

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

KENNZAHLEN

Umsatz

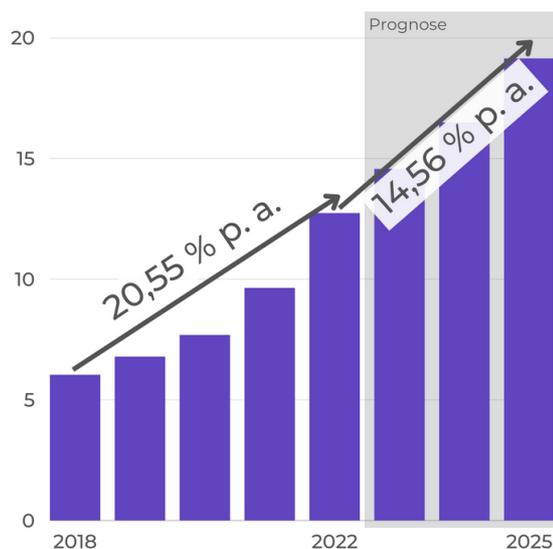
Entwicklung

Das Wirtschaftsjahr von Intuit beginnt am 01. August und endet folglich am 31. Juli. Daher stehen die Geschäftszahlen für 2022 bereits zur Verfügung.

Seit 2018 konnte Intuit einen stetigen Nachfrageanstieg verzeichnen und die Erlöse infolgedessen von 6,03 Mrd. USD auf 12,73 Mrd. USD mehr als verdoppeln. Somit lässt sich ein durchschnittliches Wachstum von 20,55 % pro Jahr errechnen. Auffällig ist dabei, dass die Wachstumsgeschwindigkeit v. a. ab 2021 stark zugenommen hat. Dies ist auf die erläuterten Übernahmen von Mailchimp und Credit Karma zurückzuführen. Das organische Umsatzwachstum von Intuit lag im vorliegenden Zeitraum bei etwas mehr als 10 % pro Jahr. Hierfür ist insbesondere der Erfolg der Cloud-Lösungen verantwortlich.

Umsatzentwicklung

in Mrd. USD



Umsatzverteilung

in %

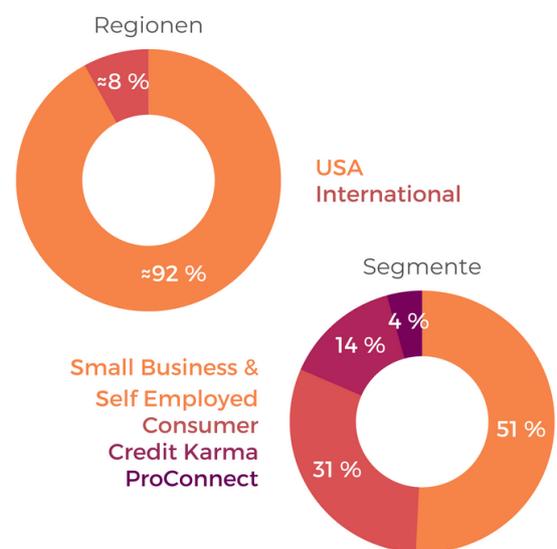


Abb. 9: Umsatzentwicklung und -verteilung

Der Vorstand von Intuit zeigt sich zuversichtlich, auch in den kommenden Geschäftsjahren attraktive Wachstumsraten generieren zu können. Als mögliche Treiber sind u. a. ein verstärkter Fokus auf die Ausnutzung von künstlicher Intelligenz und der Adaption von Cloud-Lösungen im Mittelstand zu nennen, was zu einem hohen Kundenwachstum führen soll. Die Analysten prognostizieren derzeit, dass Intuit bis 2025 eine durchschnittliche Steigerung der Erlöse von 14,56 % auf 19,14 Mrd. USD erreichen wird.

Umsatzverteilung nach Segmenten

Seit Jahren ist Small Business & Self Employed der wichtigste Geschäftsbereich bei Intuit. Die Zuwächse innerhalb dieses Segments lagen in letzter Zeit ungefähr auf Höhe des Konzernwachstums, sodass die Umsatzanteile um die Marke von 50 % schwankten. Seit dem 01. November 2021 ist auch Mailchimp teil dieses Segments.

Die Lösungen für Privatkunden im Bereich Consumer stellen die zweitwichtigste Einnahmequelle von Intuit dar. Auch hier konnte der Softwarekonzern attraktive Zuwächse verzeichnen. In 2022 war das Segment mit 30,76 % für fast ein Drittel der Umsätze verantwortlich.

Credit Karma ist der jüngste Geschäftsbereich von Intuit. Da das Unternehmen erst zur Hälfte des Geschäftsjahres 2021 übernommen wurde, werden die entsprechenden Umsätze und Gewinne erst seit 2022 vollständig in den Büchern von Intuit konsolidiert. Das Ausmaß der Akquisition wird durch den Umsatzanteil verdeutlicht, denn dieser belief sich zuletzt auf 14,18 %.

ProConnect ist nicht nur das kleinste Segment von Intuit, sondern zugleich auch das wachstumsschwächste. Obwohl die Einnahmen seit 2018 nicht ein einziges Mal rückläufig waren, hat sich der Umsatzanteil in diesem Zeitraum fast halbiert und betrug im letzten Geschäftsjahr noch 4,29 %.

Umsatzverteilung nach Regionen

Intuit vertreibt seine Lösungen hauptsächlich an Kunden in den USA. Das internationale Geschäft war bisher von eher niedriger Relevanz, weshalb die Unternehmensführung keine detaillierten Angaben zu den Umsätzen einzelner Regionen außerhalb des Heimatmarktes macht. Es wird lediglich die Information zur Verfügung gestellt, dass der Anteil von im Ausland erwirtschafteten Erlösen in 2022 leicht angestiegen ist und sich auf ca. 8 % belief. Im Rahmen der Wachstumsstrategie strebt Intuit allerdings eine globale Expansion an, weshalb davon auszugehen ist, dass der internationale Umsatzanteil zukünftig zunehmen wird.

EBIT und Konzerngewinn

Bei den dargestellten Schätzungen der zukünftigen operativen Ergebnisse von Intuit wurden bestimmte Aufwendungen wie aktienbasierte Vergütungen oder Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte nicht berücksichtigt, weshalb diese nicht den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften GAAP entsprechen. Um eine Vergleichbarkeit mit den vorherigen Geschäftsjahren herzustellen, haben wir ebenfalls auf die Zahlen nach non-GAAP zurückgegriffen. Für unser Rating und den Konkurrenzvergleich haben wir hingegen die unbereinigten Werte herangezogen.

Mit einem durchschnittlichen Wachstum von 21,84 % entwickelte sich das bereinigte EBIT in den letzten fünf Geschäftsjahren äußerst stetig und ohne nennenswerte Schwankungen im Vergleich zu den Umsatzerlösen. Dieses Bild ändert sich, sobald man die Konzerngewinne zur Beurteilung der historischen Gewinnentwicklung heranzieht. Bis einschließlich 2021 konnte auch diese Kennzahl ununterbrochen anwachsen, doch seitdem wird das Ergebnis von folgenden Faktoren beeinträchtigt: Die Akquisitionen von Mailchimp und Credit Karma haben einerseits zu vergleichsweise hohen Abschreibungen geführt. Andererseits musste für die Finanzierung eine nicht unerhebliche Menge an Fremdkapital aufgenommen werden, was zu höheren Zinsaufwendungen führt. Darüber hinaus verzeichnete Intuit in 2022 steigende Aufwendungen in Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungen. Erwähnenswert ist außerdem eine einmalige Gebühr i. H. v. 141 Mio. USD, welche Intuit aufgrund fragwürdiger Marketingmethoden zu entrichten hatte.

EBIT und Konzerngewinn

in Mrd. USD

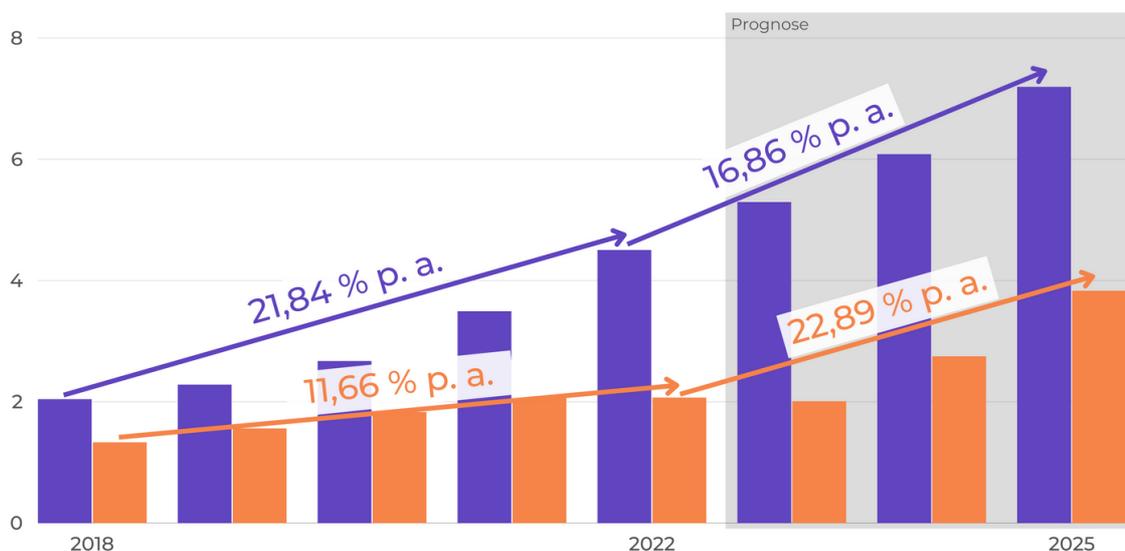


Abb. 10: EBIT- und Konzerngewinnentwicklung

Die Analysten erwarten, dass Intuit erst ab 2024 wieder steigende Nettogewinne verbuchen wird. Das durchschnittliche Wachstum soll sich in den kommenden Geschäftsjahren auf 22,89 % belaufen. Das bereinigt EBIT könnte derweil mit 16,86 % pro Jahr ansteigen.

Margen

Zu den Umsatzkosten von Intuit zählen Aufwendungen für die Herstellung und den Versand der Desktop-Software in Form von CDs, Kosten für Kapazitäten bei Public Cloud-Provider sowie Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten, welche durch Akquisitionen entstanden sind. Unterm Strich verblieb in 2022 ein Bruttogewinn i. H. v. 10,32 Mrd. USD, womit sich eine Bruttomarge von 81,09 % errechnen lässt.

Die bereinigte EBIT Marge von Intuit konnte seit 2018 um ca. 1,50 Prozentpunkte gesteigert werden, da die gesamten operativen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing sowie Allgemeines und Verwaltung minimal langsamer als die Erlöse angewachsen sind. Währenddessen ist die Nettomarge infolge der beschriebenen Beeinträchtigungen von über 20 % auf 16,23 % im letzten Geschäftsjahr gefallen. Doch die Belastungsfaktoren sind nicht von dauerhafter Natur und dementsprechend ist im Anschluss an das laufende Geschäftsjahr davon auszugehen, dass Intuit langsam zu alter Stärke zurückfinden wird. Die erwartete Nettogewinnspanne für 2025 beläuft sich auf 20,04 % und liegt damit immer noch unterhalb der historischen Bestwerte.

EBIT Marge und Gewinnmarge

in %

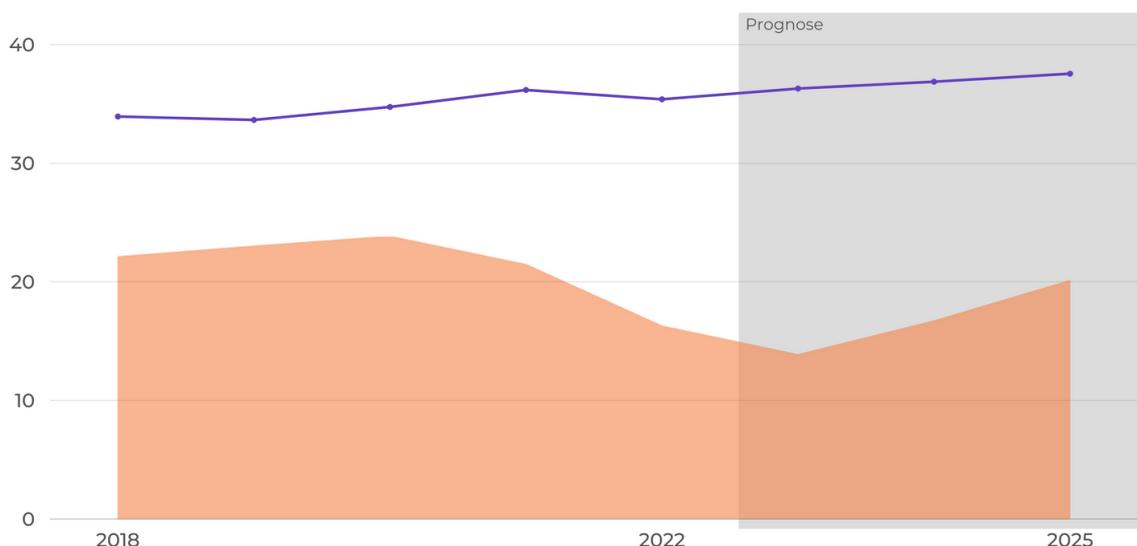


Abb. 11: EBIT- und Gewinnmargenentwicklung

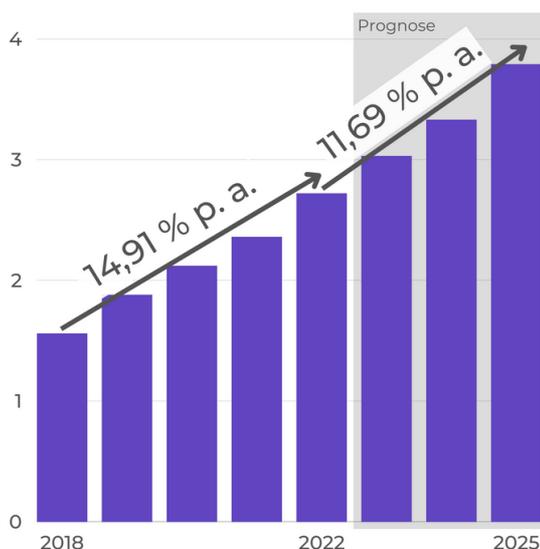
DIVIDENDENPOLITIK UND AKTIENRÜCKKÄUFE

Seit 2002 ist Intuit in der Lage, konstant positive Nettoergebnisse zu erwirtschaften. Doch erst 10 Jahre später, nämlich in 2012, beteiligt der Softwarekonzern seine Anteilseigner in Form von Dividenden erstmals am Unternehmensgewinn. Seitdem erfolgen regelmäßig Anhebungen der Ausschüttungen, welche den Aktionären zu gleichen Teilen im Januar, April, Juli und Oktober zufließen. Seit 2017 beläuft sich das Wachstum auf 14,91 % pro Jahr. Derzeit beträgt die Dividendenrendite von Intuit 0,74 % bei einer Ausschüttungsquote von 38,21 %. Wenngleich das Unternehmen plant, das zukünftige Dividendenwachstum dem Gewinnwachstum anzugleichen, prognostizieren die Analysten, dass bis 2025 lediglich mit durchschnittlichen Steigerungen von 11,69 % zu rechnen ist.

Wie Abbildung 12 zu entnehmen ist, spielten Aktienrückkäufe in der Vergangenheit ebenfalls eine Rolle bei der Kapitalallokation von Intuit. Seit 2010 ist die Anzahl ausstehender Anteile jährlich um 0,99 % geschrumpft. Dabei muss allerdings beachtet werden, dass aufgrund der Akquisitionen von Mailchimp und Credit Karma in den letzten beiden Geschäftsjahren eine nicht unerhebliche Menge an jungen Aktien emittiert wurde. Andernfalls hätte der historische Rückgang einen deutlich größeren Umfang gehabt. Zukünftig plant das Management von Intuit, die Anzahl ausstehender Aktien durch entsprechende Rückkäufe weiterhin zu senken bzw. mindestens die Effekte aktienbasierter Vergütungen auszugleichen.

Dividende je Aktie

in USD



Ausstehende Aktien

in Mio.

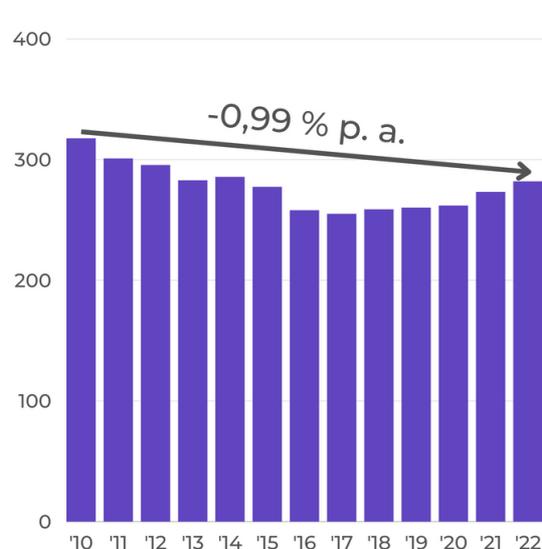


Abb. 12: Dividendenpolitik und Anzahl ausstehender Aktien

HISTORISCHE KENNZAHLEN

KUV

Während das Kurs-Umsatz-Verhältnis von Intuit zum Geschäftsjahresende von 2018 deutlich unterhalb des historischen Durchschnitts von 10,99 notierte, wurde in 2021 ein außergewöhnlich hoher Wert verzeichnet. Zuletzt hat sich das Multiple diesem Mittelwert wieder angenähert und liegt mit 9,30 derzeit knapp darunter. Legt man die prognostizierten Erlöse für 2025 zugrunde, so beläuft sich das erwartete KUV auf 6,19.

KGV

Zwischen 2018 und 2022 entwickelte sich das Kurs-Gewinn-Verhältnis analog zum Umsatzmultiple. Im vergangenen Geschäftsjahr erfolgte allerdings kein Rückgang, da Intuit trotz steigender Umsätze stagnierende Gewinne zu verbuchen hatte. Mit einem aktuellen Wert i. H. v. 57,31 liegt das KGV sogar über dem historischen Durchschnitt, wenngleich bis 2025 ein Rückgang auf 33,96 erfolgen könnte.

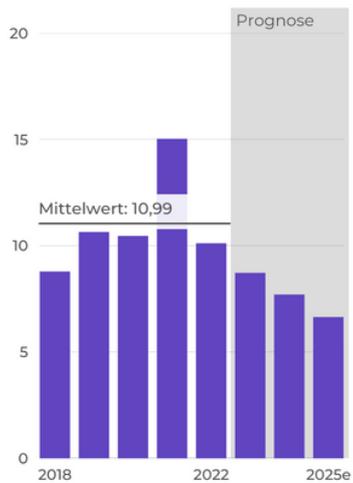
KOCV

Zu den größten Belastungsfaktoren der Profitabilität von Intuit gehören aktienbasierte Vergütungen sowie Abschreibungen und Wertberichtigungen. Da der operative Cashflow von diesen Faktoren nicht tangiert wird, lag dieser stets oberhalb der Nettoergebnisse. Im Umkehrschluss notierte das Kurs-Cashflow-Verhältnis zu jedem Zeitpunkt unterhalb des Gewinnvielfachens und beläuft sich aktuell auf 30,45. Bis 2025 erwarten die Analysten fast eine Verdopplung der Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft, sodass das erwartete KOCV 15,35 beträgt.

KUV

Kurs-Umsatz-Verhältnis

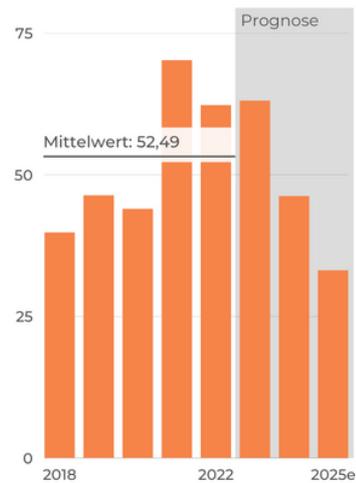
2022: 10,10
aktuell: 9,97
2025e: 6,63



KGV

Kurs-Gewinn-Verhältnis

2022: 62,24
aktuell: 61,40
2025e: 33,09



KOCV

Kurs-Oper. Cashflow-Verhältn.

2022: 33,06
aktuell: 32,62
2025e: 16,45

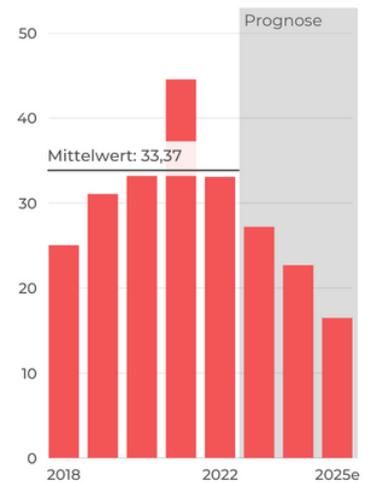


Abb. 13: Entwicklung von KUV, KGV und KOCV

EINORDNUNG NACH PETER LYNCH

Zwar haben die Übernahmen von Mailchimp und Credit Karma zu einer Beschleunigung der historischen Wachstumsraten von Intuit geführt, doch auch organisch konnte das Unternehmen attraktive Zuwächse verzeichnen, welche eine Einordnung als Fast Grower rechtfertigen. Den aktuellen Analystenschätzungen zufolge wird Intuit auch in den folgenden Geschäftsjahren die Umsätze und Gewinne deutlich steigern können.

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



Zykliker

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



Turnaround

- Konkurs droht
- extremer Kursverlust
- => Hoffnungsschimmer



Asset Play

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

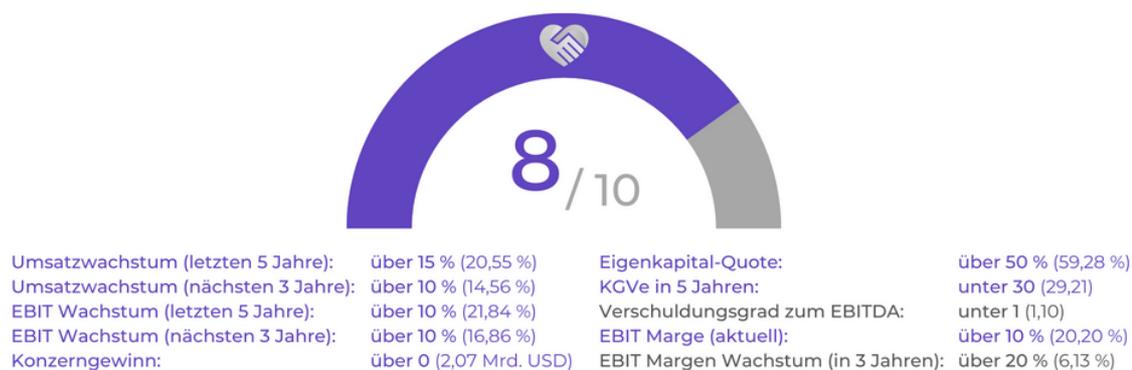
Abb. 14: Intuit ist ein Fast Grower.

FUNDAMENTALES WIR LIEBEN AKTIEN-RATING

Mit Ausnahme zweier Kriterien erfüllt Intuit sämtliche Anforderungen unseres fundamentalen Wir Lieben Aktien-Ratings. Zum einen liegt der Verschuldungsgrad in Relation zum EBITDA mit 1,10 marginal über der Anforderung von 1,00 und zum anderen beträgt das erwartete EBIT Margen Wachstum bis 2025 „nur“ 6,13 % und verfehlt die geforderten 20 % somit deutlich. Bei 8 von 10 möglichen Punkten gibt es dennoch nicht viel zu bemängeln.

Fundamentales Wir Lieben Aktien-Rating

für Fast Grower



KGVe

Das erwartete Kurs-Gewinn-Verhältnis. Wir berechnen dies mit dem prognostizierten durchschnittlichen Gewinnwachstum der nächsten 3 Jahre und berücksichtigen einen Sicherheitsabschlag von 30 %.

Abb. 15: Intuit 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.

Intuit wird dem Sektor Informationstechnologie, der Industriegruppe Software & Service, der Industrie Software und der Subindustrie Anwendungssoftware, zugeordnet. Daraus ergibt sich der GICS Code 45103010.

Branchendefinition nach dem GICS

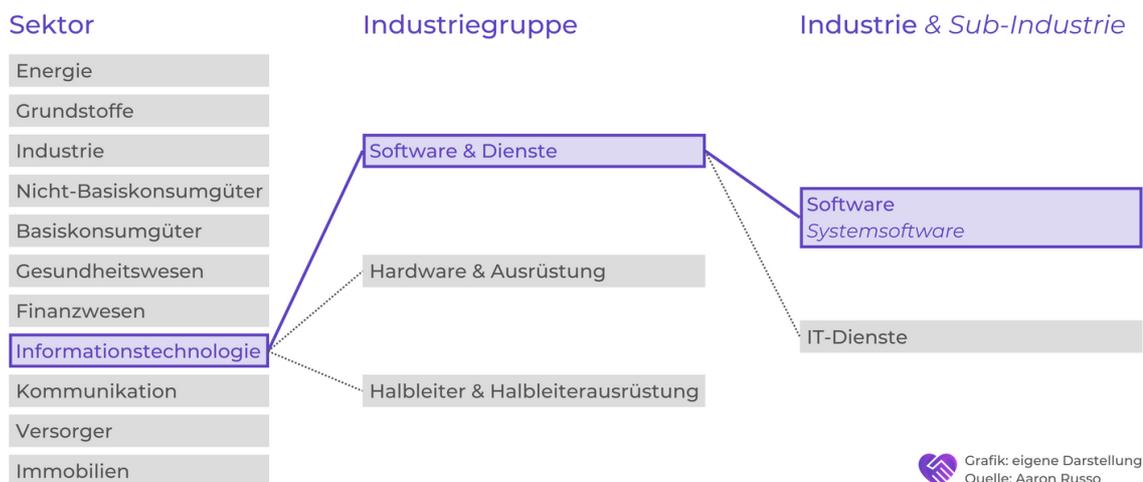


Abb. 16: Branchendefinition nach dem GICS

Übersicht: Umsatz nach Geschäftsbereichen

In Abbildung 17 ist der Umsatz von Intuit nach Geschäftsbereichen von 2017-2021 dargestellt. Aufgeteilt wurde der Umsatz in die Sektoren Kleinunternehmen und Selbstständige, Konsumenten, Credit Karma und strategische Partner.

Umsatzentwicklung nach Geschäftsbereichen

in Mrd. USD

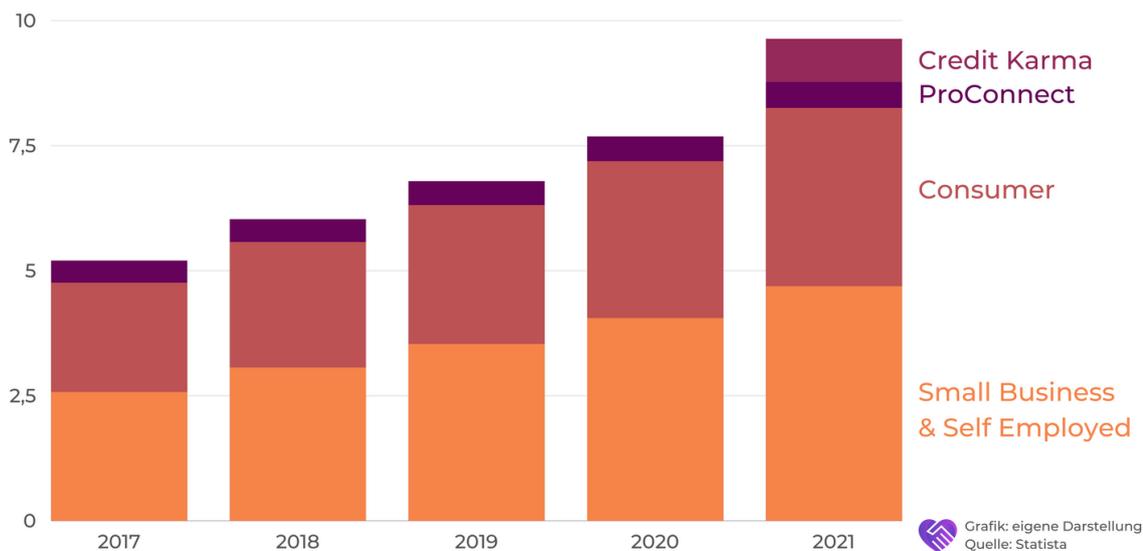


Abb. 17: Umsatzentwicklung nach Geschäftsbereichen

Den größten Anteil am Umsatz hat klar das Segment der Kleinunternehmen und Selbstständigen. Es gab kein abgebildetes Jahr, in dem dies nicht der Fall war, da das Wachstum hier über die Jahre durchweg zweistellig war. Dieser Sektor dient kleinen Unternehmen und Selbstständigen sowie Buchhaltungsfachleuten zur Unterstützung und Beratung. Das Angebot umfasst u. a. Finanz- und Unternehmensmanagement-Online Dienste und Desktop-Software, Gehaltsabrechnungslösungen, Zeiterfassung sowie Zahlungsverarbeitungslösungen für Händler aber auch Finanzierungen kleiner Unternehmen. Das stärkste Wachstum hatte dieser Sektor 2018 mit einem Zuwachs von knapp 19 % der Umsätze innerhalb eines Jahres. Die letzten Jahre konnte man regelrecht eine gleichmäßige Erhöhung der Erlöse mit ungefähr 15 % p. a. erkennen. Das durchschnittliche Wachstum über alle Jahre gesehen war 16,18 % pro Jahr.

Der zweite abgebildete Geschäftsbereich ist der der Konsumenten. Hier bietet Intuit in den USA und Kanada umfassende Einkommensteuer-Vorbereitungsprodukte und -dienstleistungen an. Im Gesamtblick ist dies ein Bereich, der Kunden hilft, ihre Finanzen und ihr Ausgabeverhalten zu verfolgen bzw. zu verwalten. 2021 machte dieser Sektor etwas über 40 % des Gesamtumsatzes aus und lag damit knapp 13 % hinter dem wichtigsten Bereich. Die Umsatzentwicklung ist hier, wie bei dem Segment der Kleinunternehmen und Selbstständigen, durchaus positiv zu betrachten, von 2017-2021 wurde bspw. in keinem Jahr ein einstelliges Wachstum des Umsatzes vermeldet. Durchschnittlich stiegen die Erlöse um 13 % p. a. an und lagen 2021 bei

über 3,50 Mrd. USD.

Als letztes werfen wir einen Blick auf die strategischen Partner. Dieser Ausdruck wird von Intuit selbst nicht verwendet, sie nennen diesen Bereich „ProConnect“. Hier werden professionelle Buchhalter in den USA und in Kanada bei der Steuervorbereitung und -anmeldung unterstützt. In Kanada bietet das Unternehmen Programme unter den Namen ProFile und ProTax Online und in den USA Lacerte, ProSeries und ProConnect Online an. Im Vergleich zu den beiden vorherigen Bereichen ist dieser doch sehr unbedeutend. Betrachtet man die Gewichtung am Gesamtumsatz im Jahr 2021, liegt diese nicht einmal bei 6 %. Auch die Entwicklung des Umsatzes ist über die Jahre im Vergleich viel geringer als bei den anderen beiden Geschäftsbereichen. Zwar wurde in keinem Jahr ein Verlust verzeichnet, dennoch gab es auch kein Wachstum von mehr als 5 % innerhalb eines Jahres. Der Durchschnitt liegt bei 4,11 % pro Jahr.

In 2021 sehen wir einen Bereich, der in den vorherigen Jahren nicht abgebildet wurde, nämlich den Sektor Credit Karma. Hier wird Verbrauchern mit persönlichen Finanzplattformen personalisierte Empfehlungen für Kreditkarten, Häuser, Autos und Privatkredite sowie Versicherungsprodukte gemacht. Da 2021 das einzige Jahr mit diesem Sektor war, sieht man hier folglich keine Entwicklung o. ä., im ersten Jahr betrug der Umsatz jedoch 865 Mio. USD.

Abschließend lässt sich schlussfolgern, dass die Kleinunternehmen, Selbstständigen und Konsumenten den größten Teil des Umsatzes über die Jahre ausmachten. Gleichzeitig gab es jedoch auch zu jeder Zeit ein zweistelliges Wachstum in diesen Sektoren. Insgesamt lag die Gewichtung beider Segmente am Gesamtumsatz 2021 bei ca. 85 %.

Übersicht: Softwaremarkt

Bevor wir uns der Abbildung 18 widmen, möchten wir etwas über diesen Sektor aufklären. Der Softwaresektor wird in vier verschiedene Subbranchen aufgeteilt:

- Unternehmenssoftware
- Produktivitätssoftware
- Anwendungsentwicklungssoftware
- Systeminfrastruktursoftware

Unternehmenssoftware

Die Unternehmenssoftware umfasst Softwares zur Unterstützung besonders umfangreicher Geschäftsaktivitäten wie die Ressourcenplanung, Kundenbeziehungs-Management, Lieferketten etc. Exkludiert werden jedoch Aktivitäten in der Verwaltungs-, Büro- und

und Gruppensoftware. Da bei Intuit jedoch der größte Geschäftsbereich die Verwaltungssoftware ist, fällt das Unternehmen nicht unter diese Definition.

Anwendungsentwicklungssoftware

Hierzu gehören u. a. Frameworks und Datenverarbeitungssoftwares. Grob gesagt hilft dieser Bereich, neue Softwares zu entwickeln und zu vertreiben. Ausgeschlossen werden hier jedoch Geschäfts- und Analysesoftware sowie benutzerdefinierte Applikationen.

Systeminfrastruktursoftware

Dieses Segment bildet das Grundgerüst für das Betreiben und Verwalten von organisatorischen Diensten auf Hardware-Geräten. Es hilft, grundlegende Geschäftsaufgaben auszuführen, zu beschleunigen und zu vereinfachen. Entweder wird dies über eine Transaktionslizenz zur Verfügung gestellt oder als Abonnement verkauft. Betriebssystemsoftware und Sicherheitssoftware sind nur zwei Beispiele aus diesem Segment. Ausgeschlossen werden hingegen Anwendungsentwicklungssoftwares und Datenverwaltungssoftwares.

Produktivitätssoftware

Das Segment Produktivitätssoftware umfasst B2B-, aber auch B2C-Aktivitäten wie Office-Software. Auch diese Software kann durch die zwei gerade eben schon angesprochenen verschiedenen Weisen zur Verfügung gestellt werden. Ausgeschlossen wird hier u. a. die kostenlose Software, beinhaltet wird aber z. B. Bürosoftware. Unternehmensbeispiele sind nach Intuit Microsoft, Adobe und Citrix.

Entwicklung des Softwaremarktes nach Segmenten

in Mrd. USD

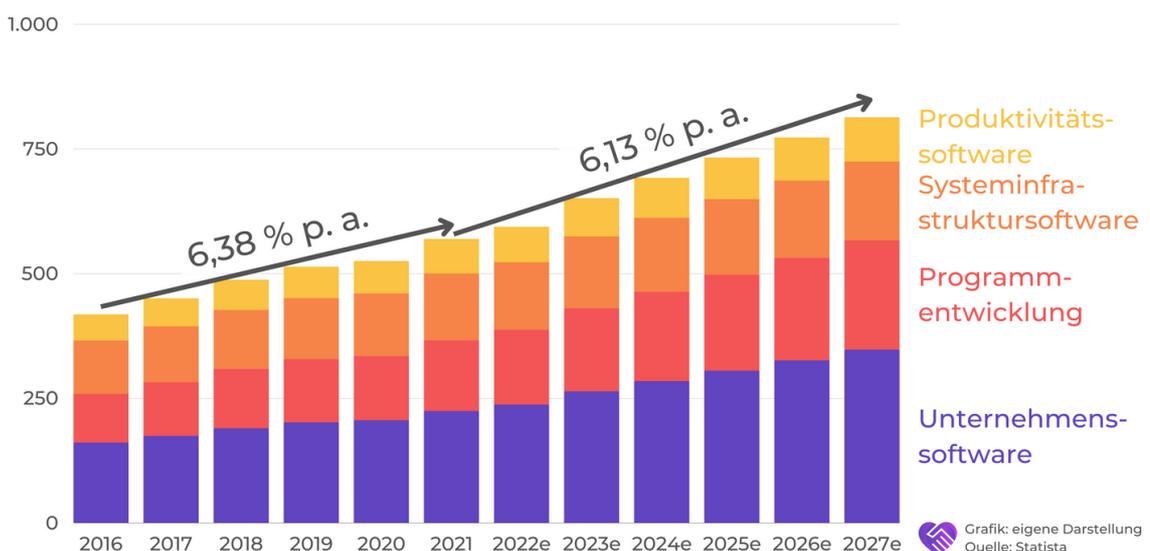


Abb. 18a: Entwicklung des Softwaremarktes nach Segmenten

Entwicklung des Softwaremarktes nach Segmenten

in Mrd. USD

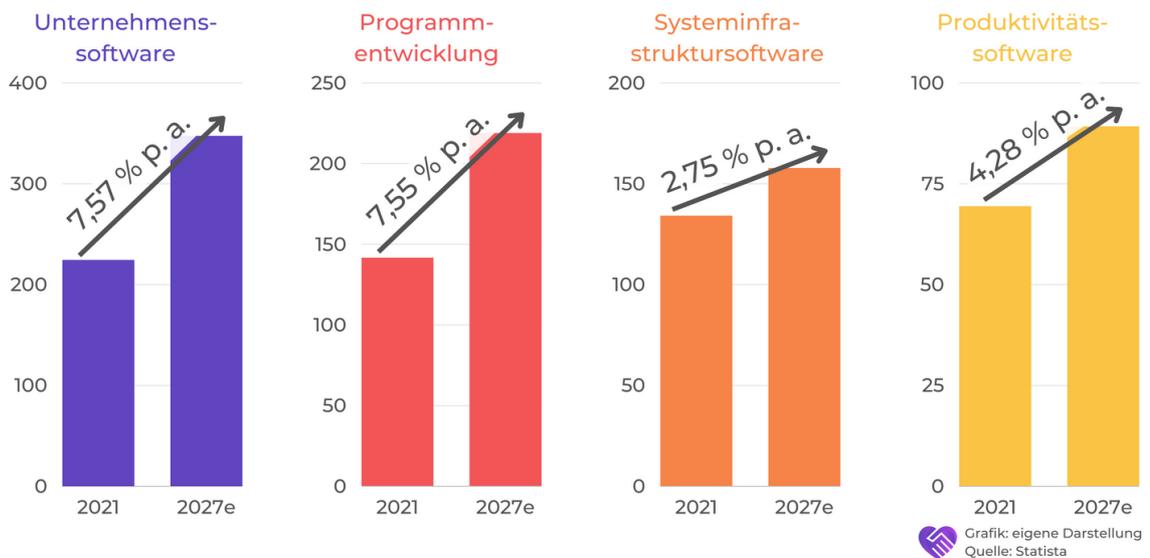


Abb. 18b: Entwicklung des Softwaremarktes nach Segmenten

Aufteilung der Umsätze im Softwaremarkt

Da wir nun wissen, dass Intuit als Konzern zur Subindustrie der Produktivitätssoftware gehört, werfen wir erst einen Blick auf den gesamten Softwaremarkt, anschließend auf den eben angesprochenen Sektor.

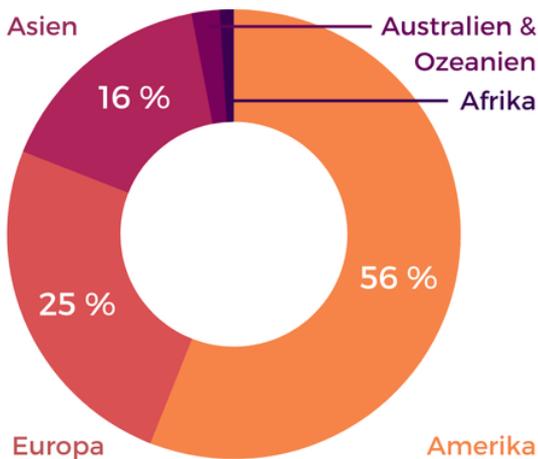
Aus der Abbildung 19 erkennt man die Umsätze aus den entsprechenden Regionen. Der Umsatz des gesamten Marktes betrug 2021 181 Mrd. USD, davon wurden allein in den USA 112 Mrd USD, also ungefähr 62 %, erwirtschaftet. Deutschland, Großbritannien und Japan liegen alle mit etwa 12 Mrd. USD gleichauf und machten zusammen 6,62 % des Gesamtumsatzes aus. Mit weniger als 9 Mrd. USD liegt China auf dem fünften Platz, Frankreich und Kanada haben mit 6,80 bzw. 6,40 Mrd USD fast die gleichen Umsatzerlöse. China, Frankreich und Kanada hatten 2021 zusammen Marktanteile von 12,21 %. Die letzten drei Länder sind Australien sowie Südkorea und die Niederlande, welche Umsatzerlöse in Höhe von 3,70-3,90 Mrd. USD erwirtschafteten.

Da die größten Softwareunternehmen in den USA angesiedelt sind, wundert es uns nicht, dass die Umsatzgewichtung hier so hoch ist. Ob Intuit selbst davon profitiert oder nicht, darüber lässt sich streiten. Auf der einen Seite muss es hier somit natürlich unglaublich viel Konkurrenz geben, jedoch kann der Konzern so von einem geografischen Vorteil profitieren.

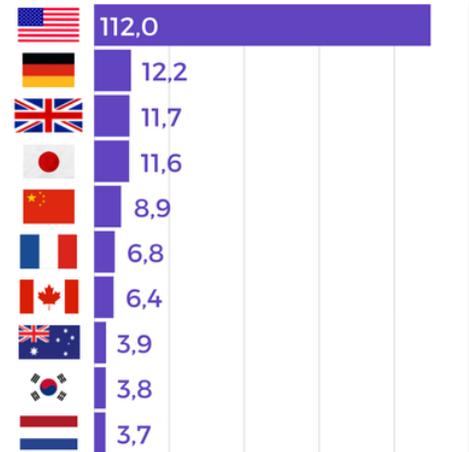
Umsatzverteilung des Softwaremarktes

nach Regionen in 2021

Umsatzverteilung



Umsatz in bestimmten Regionen
in Mrd. USD in 2021



Grafik: eigene Darstellung
Quelle: Statista

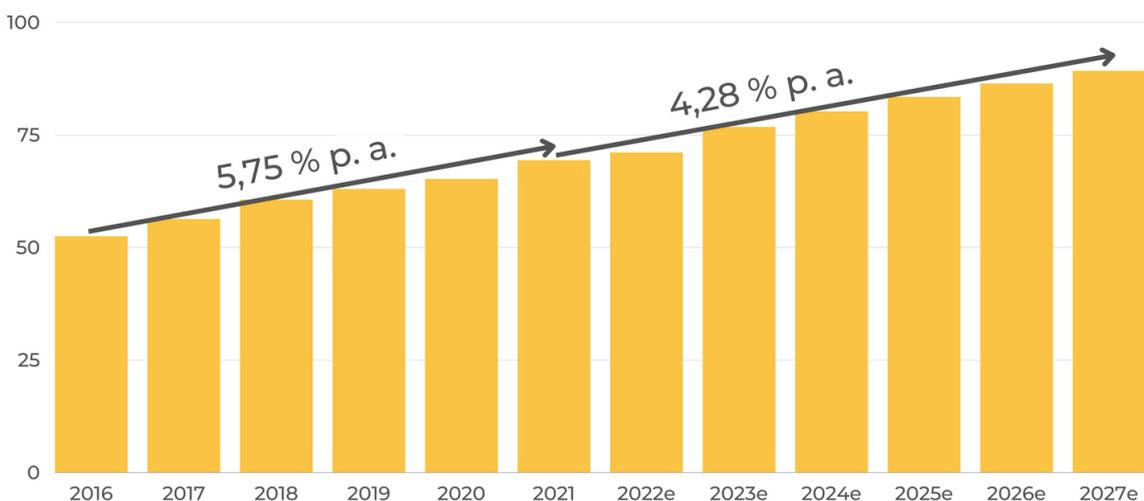
Abb. 19: Umsatzverteilung des Softwaremarktes nach Regionen

Produktivitätssoftware

In Abbildung 20 sehen wir nun den Sektor, in welchem Intuit aktiv ist. Insgesamt sieht man einen über die Jahre durchaus guten Anstieg der Umsätze, auch während der Pandemie. Dieser soll aber ab 2023 etwas schwächer werden, denn von 2024-2027 sollen Wachstumszahlen, die größer als 4,50 % sind, nicht möglich sein. Jedoch gab es auch schon Jahre, in denen der Anstieg knapp 8 % betrug bspw. in 2018. Auch wenn das Umsatzwachstum nachlassen soll, wird prognostiziert, dass im Vergleich zu 2021 die Erlöse bis 2027 um 30 % wachsen sollen.

Entwicklung vom Segment "Produktivitätssoftware"

in Mrd. USD



Grafik: eigene Darstellung
Quelle: Statista

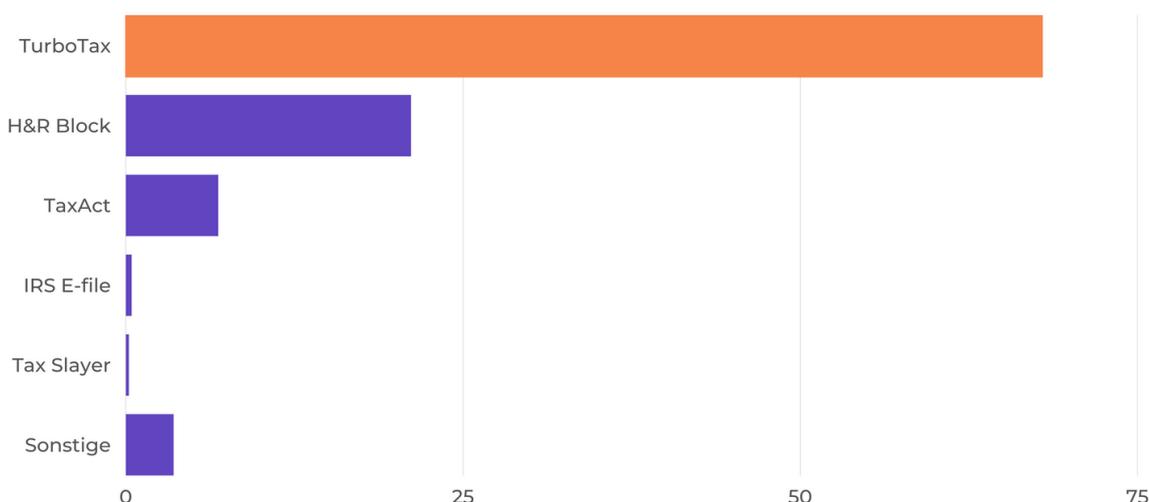
Abb. 20: Entwicklung vom Segment "Produktivitätssoftware"

Meistgenutzte Steuersoftware in den USA

Wie vorhin schon angesprochen wurde, gehört zum Produktkatalog von Intuit auch das Segment der Steuersoftware. Um uns einen besseren Überblick verschaffen zu können, wie beliebt diese ist bzw. war, schauen wir uns in Abbildung 21 an, welche Steuersoftware 2016 in den USA von Privatleuten am meisten genutzt wurde. Insgesamt werden 5 verschiedene Systeme vorgestellt, das Feld „Sonstige“ bildet die Übrigen ab.

Beliebtste Steuersysteme bei Privatpersonen in den USA

in 2016 in %



Grafik: eigene Darstellung
Quelle: Statista

Abb. 21: Beliebteste Steuersysteme bei Privatpersonen in den USA in 2016

Die mit Abstand beliebteste Steuersoftware war 2016 TurboTax. Dieses System stammt von Intuit, damit sind sie in diesem Bereich absoluter Marktführer. Knapp 68 % der Befragten gaben an, diese Steuersoftware zur Erstellung und Einreichung ihrer Steuern zu verwenden. Zwar muss man fairerweise dazusagen, dass die Umfrage aus 2016 stammt, dennoch gibt uns dies einen ersten Eindruck. Wir gehen davon aus, dass die Marktanteile hier in den letzten Jahren etwas weniger geworden sein dürften, da hier viele neue Softwares entwickelt wurden und der Konkurrenzdruck etwas gestiegen ist.

Schaut man sich zum aktuellen Zeitpunkt jedoch Testberichte zu diesem Thema an, ist TurboTax oft noch immer der Testsieger (Abbildung 22). Den zweiten Platz belegte mit knapp 47 % weniger H&R Block. Insgesamt 21 % der Befragten waren der Meinung, dass diese Steuersoftware die beste ist. Das Unternehmen, das hier dahinter steckt, ist die HRB Tax Group, welche auch Tätigkeiten außerhalb der klassischen Steuerberatung anbietet. Hier baut das Geschäftsmodell teilweise auf einem Franchise-System auf, d. h., dass unabhängige

Niederlassungen unter dem Namen H&R Block operieren, ohne direkt zum Konzern zu gehören. Mit knapp 7 % belegte Tax Act klar den dritten Platz, unter demselben Namen ist auch das Unternehmen in den USA und Kanada tätig. 2010 wollte H&R Block dieses Unternehmen akquirieren, dieser Versuch scheiterte jedoch aufgrund des US-Justizministeriums. Allein mit TurboTax, H&R Block und Tax Act sind etwa 96 % des Marktes abgebildet, die übrigen 4 % lassen wir in dieser Beschreibung außen vor.

Beliebtste Steuersoftware in den USA

in 2022 in "Sternen"

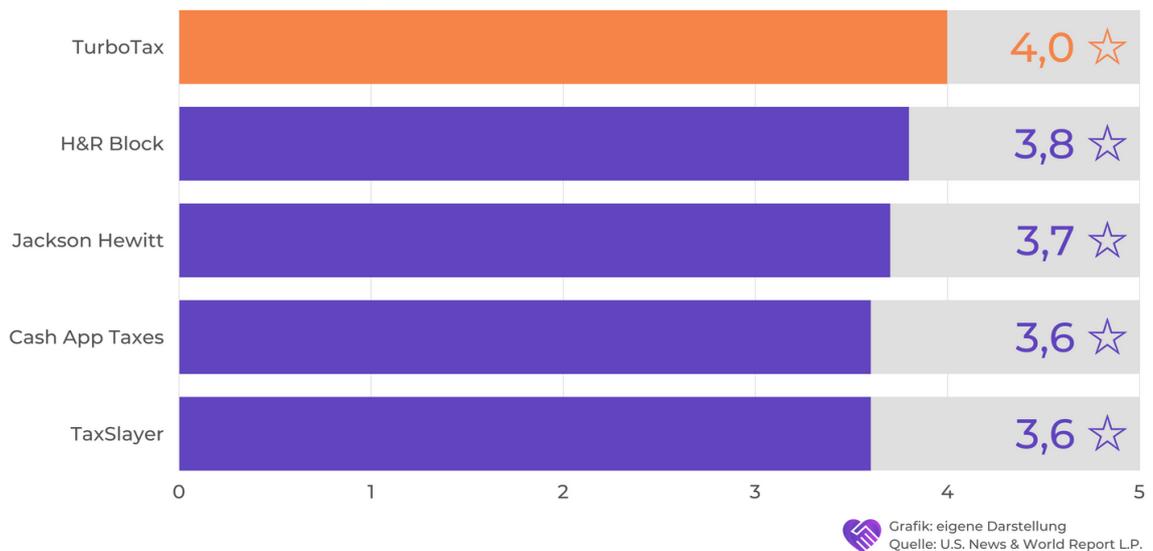


Abb. 22: Beliebteste Steuersoftware in den USA in 2022

ÜBERBLICK ÜBER DIE KONKURRENZ

Kennzahlen

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

Unternehmen	Intuit	H&R Block	Microsoft	Oracle
WKN/ISIN	886053/US4612021034	859376/US0936711052	870747/US5949181045	871460/US68389X1054
Mitarbeiter	17.300	3.800	221.000	143.000
Marktkapitalisierung	126,85 Mrd. USD	7,20 Mrd. USD	1.972,31 Mrd. USD	202,29 Mrd. USD
Umsatz	12,73 Mrd. USD	3,00 Mrd. USD	198,27 Mrd. USD	42,44 Mrd. USD
Umsatzwachstum (letzten 5 Jahre)	20,55 % p. a.	-1,31 % p. a.	15,77 % p. a.	1,89 % p. a.
Umsatzwachstum (nächsten 3 Jahre)	14,56 % p. a.	7,08 % p. a.	13,36 % p. a.	9,47 % p. a.
Bruttomarge	81,09 %	45,00 %	68,40 %	79,08 %
EBIT Marge	20,20 %	20,37 %	42,06 %	25,74 %
KUV	9,97	2,40	9,95	4,77
KGV	61,40	15,51	27,12	30,12
Dividendenrendite	0,69 %	2,58 %	0,94 %	1,69 %
Ausschüttungsquote	38,21 %	39,57 %	25,57 %	51,41 %
Nettoverschuldung	3,63 Mrd. USD	601,86 Mio. USD	-54,98 Mrd. USD	53,96 Mrd. USD
Renditeerwartung bis 2024 nach dem Fair Value*	17,00 % p. a.	16,60 % p. a.	12,00 % p. a.	12,30 % 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.

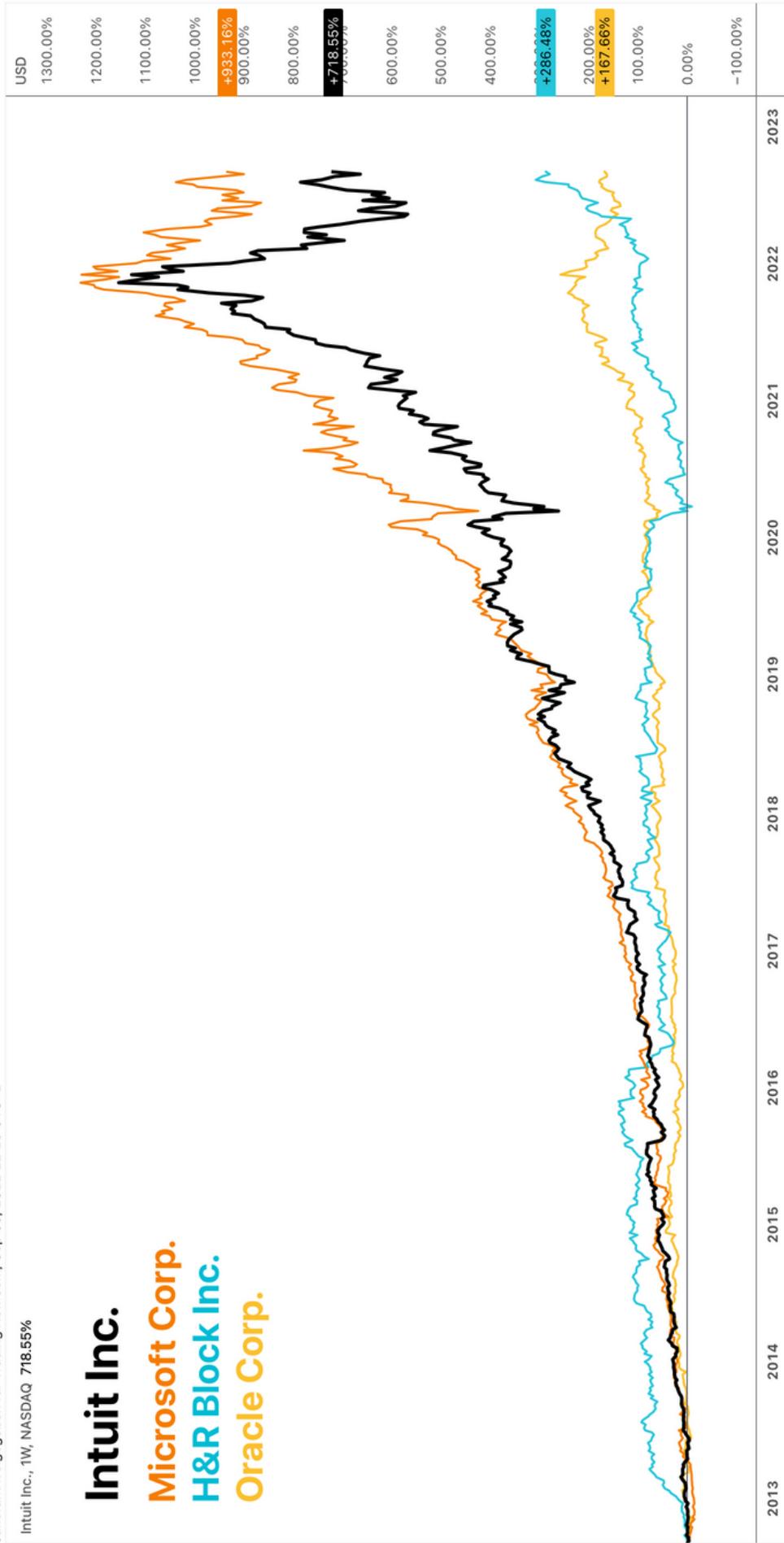
Performance seit 10 Jahren

Auf Sicht der letzten 10 Jahre liefern sich Intuit und Microsoft ein spannendes Rennen um die beste Performance. Allerdings sollte auch berücksichtigt werden, dass die derzeitige Korrektur bei Intuit deutlich größer ausfällt und auch sonst wirkt die Volatilität leicht höher. H&R Block und Oracle schneiden im Vergleich erheblich schlechter ab.

Janofant freigegeben für TradingView.com, Sep 09, 2022 22:23 UTC+2

Intuit Inc., 1W, NASDAQ 718.55%

Intuit Inc.
Microsoft Corp.
H&R Block Inc.
Oracle Corp.



TradingView

Abb. 23: Performancevergleich von Intuit und Konkurrenten (inkl. reinvestierter Dividenden)

4. Chancen und Risiken

CHANCEN

Auslandsumsätze (1)

Der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze lag 2022 nur bei schlappen 8 %. Auch wenn eine internationale Expansion mit Risiken und Kosten verbunden ist, stellt dies für uns eine Chance für Intuit dar. Ein großes Problem für die Steuersysteme ist bspw., dass dieses Thema in einigen Ländern hochkomplex ist und es unübersichtlich werden könnte, sollte man diese versuchen z. B. nach Deutschland zu bringen.

Jedoch glauben wir auch, dass die in Amerika vorherrschende Zufriedenheit kein Zufall ist! Dies ist aber, wie wir vorhin gesehen haben, nicht der einzige Geschäftsbereich. Aus unserer Sicht ist eine in den kommenden Jahren zunehmende internationale Expansion nicht ausgeschlossen. Dieser Schritt dürfte dann aber etwas vorsichtiger als normal erfolgen, denn eine Internationalisierung des Unternehmens zieht immer Risiken nach sich.

Vertrauensvorteil der Privatpersonen (2)

Intuit genießt, wie in Abbildung 22 erkennbar ist, eine scheinbar große Zufriedenheit von Privatpersonen. Diese kann sich das Unternehmen natürlich verspielen, wir denken aber, dass man vor allem im Steuerbereich Kunde eines Konzerns wird, dem man sehr vertraut. Mit 68 % nutzt die Mehrheit der amerikanischen Bevölkerung die Steuersoftware von Intuit.

Allerdings darf hier aber auch das Risiko nicht außer Acht gelassen werden, dass ein großes Unternehmen die Risiken von Cyberangriffen tragen muss und diese eher zum Ziel von Hackern werden könnten. Aus unserer Sicht wird dieser Vertrauensvorteil im Bereich „Finanzen“, ob von Privatleuten oder Unternehmen, zur Chance von Intuit.

RISIKEN

Sicherheitslücken und Cyberangriffe (1)

Eintrittswahrscheinlichkeit: niedrig-mittel

Auswirkungen: mittel-hoch

Intuit verwaltet hochsensible Daten von Kunden. Sollte ein Cyberangriff erfolgreich sein oder eine Sicherheitslücke im System entdeckt werden, könnte sich dies nachhaltig negativ auf das Geschäft des Konzerns auswirken. Denn die Folgen wären auf der einen Seite ein hoher Vertrauensverlust der Kunden in das Unternehmen, aber auch hohe Entschädigungszahlungen wären nicht undenkbar. Aus diesem Grund sind die Auswirkungen eines solchen Szenarios mittel-hoch. Zwar hat Intuit versucht die benötigten Vorkehrungen zu treffen, dennoch kann man ein solches Szenario nicht ausschließen, da immer ein Restrisiko besteht. Dennoch sehen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit mit niedrig-mittel als nicht sonderlich hoch.

Kreditausfälle von Kleinunternehmen (2)

Eintrittswahrscheinlichkeit: mittel

Auswirkungen: niedrig-mittel

Da Intuit Kredite an Kleinunternehmen vergibt, ist dies aus unserer Sicht ein weiteres Risiko, denn bei kleineren Konzernen ist die Solvenz nicht so stark gegeben wie bei größeren. Sollten somit nun Betriebe, denen Kredite ausgehändigt wurden, in wirtschaftliche Probleme geraten, verliert Intuit dieses Geld. Wir sehen die Auswirkungen jedoch bei niedrig-mittel, da dies ein verhältnismäßig kleiner Geschäftsbereich ist und somit solche Verluste ausgeglichen werden könnten. Dennoch ist die Eintrittswahrscheinlichkeit bei mittel, da zwar entsprechende Vorkehrungen seitens Intuit getroffen worden sind, aber ein Grundrisiko auch hier immer gegeben ist.

Risikomatrix

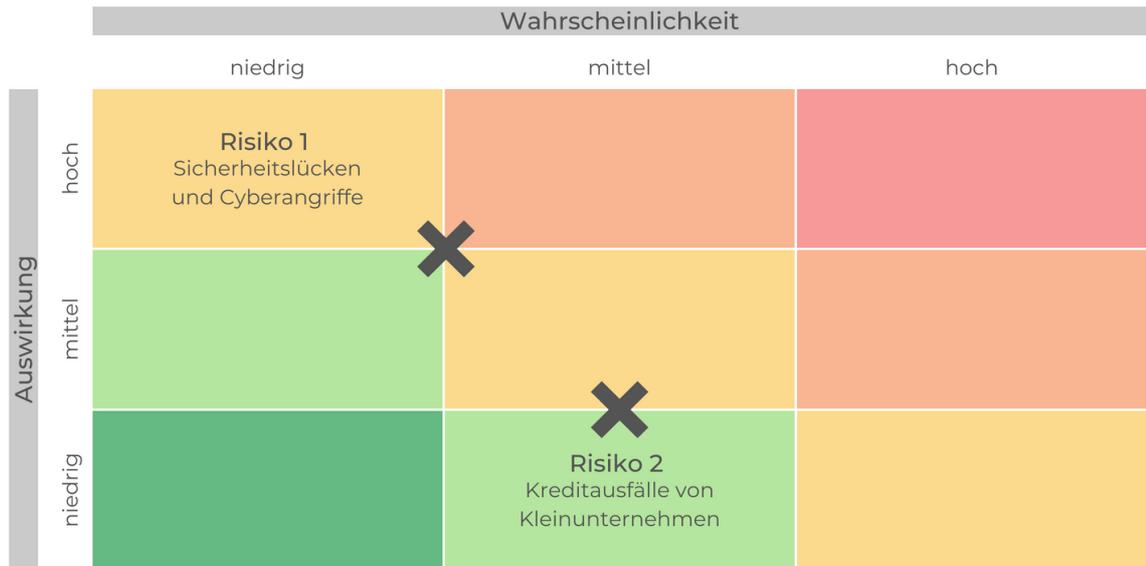


Abb. 24: Risikomatrix

5. Unsere Bewertung

Eigenkapitalkosten

Unsere Werte für Intuit sind hier wie folgt:

Risikoloser Basiszins: 2,50 %

Risikoprämie: 7,20 %

Marktrendite: 7,00 %

Beta: 1,60

Diese ergeben insgesamt Eigenkapitalkosten von 9,70 %, welche wir, durch das erwartete Wachstum und die aktuelle Marktlage durchaus für gerechtfertigt halten.

Bilanzanalyse

Die Bilanzsumme von Intuit umfasst etwa 27,70 Mrd. USD und hat sich innerhalb eines Jahres fast verdoppelt. Auf der Aktivseite entfallen ca. 20 % auf das Umlaufvermögen. Die Zahlungsmittelbestände belaufen sich auf etwa 2,80 Mrd. USD und liegen damit leicht über dem Stand des letzten Geschäftsjahres (ca. 2,60 Mrd. USD). Beim Umlaufvermögen fällt sofort der Goodwill von ca. 13,70 Mrd. USD auf. Damit beträgt dieser Posten allein bereits fast 50 % der Bilanzsumme. Zusätzlich beträgt die Position der nicht-materiellen Assets etwas über 7 Mrd. USD. Beide Positionen haben sich innerhalb des letzten Geschäftsjahres mehr als verdoppelt.

Auf der Passivseite der Bilanz werden etwa 3,20 Mrd. USD kurzfristige Verbindlichkeiten angegeben. Diese sind zwar nicht vollständig durch Cash gedeckt, allerdings sehen wir das hier noch nicht als problematisch an. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten übersteigen zwar die Zahlungsmittelbestände, aber nicht das Umlaufvermögen. Zusätzlich konnte man für das Geschäftsjahr über 2,50 Mrd. Free Cashflow erwirtschaften. Nur die Hälfte davon würde bereits ausreichen, um den fehlenden Cash-Bestand auf Höhe der kurzfristigen Verbindlichkeiten auszugleichen. Die gesamten Verbindlichkeiten von Intuit betragen ca. 11,30 Mrd. USD und sind im Laufe des Jahres auf das Doppelte angewachsen. Das ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass sich die langfristigen Schulden mehr als verdreifacht haben. Auch diese Entwicklung ist unserer Meinung nach eher positiv zu werten, da man sich vermutlich günstiges Kapital beschafft hat, bevor die Zinsen das aktuelle Niveau erreicht hatten.

Zusammenfassend ist diese Bilanz recht gut aufgestellt. Einzig der sehr

hohe Anteil an dem nicht-materiellen Firmenwert ist auffällig und sollte unserer Ansicht nach weiter beobachtet werden. Eine anteilige Reduktion des Goodwills wäre dabei allerdings trotzdem wünschenswert.

Optimistisches Szenario

Für die Jahre 2023 bis 2025 rechnen wir mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von ca. 14,57 %. Anschließend soll dieses sogar noch einmal auf 16 % steigen und im Weiteren dann langsam fallen, sodass wir 2032 5 % erreichen und mit 2 % in die ewige Rente (2033ff.) gehen.

Bezüglich der Margen nehmen wir ein sprunghaftes Wachstum von etwa 20,70 % auf über 36 % an, das sich dann auf bis zu 41 % steigert.

Für die Dividendenzahlungen gehen wir von einer Ausschüttungsquote von 35 % aus und dass etwa 0,75 % der ausstehenden Aktien pro Jahr zurückgekauft werden.

Der dann ermittelte faire Wert beläuft sich auf 394,99 USD und gibt damit eine Überbewertung von etwa 14 % an.

Mit einem KGVe von 30 in 2032 kommen wir dann auf eine Renditeerwartung von 12,75 % p. a.

Pessimistisches Szenario

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

Für die Margen kalkulieren wir mit einem Abflachen nach einem Peak in 2025 (ca. 37,5 %) auf 35 %.

Zum aktuellen Zeitpunkt kommen wir damit nur noch auf einen fairen Wert von 258,50 USD und eine entsprechende Überbewertung von etwa 74 %.

Mit einem Gewinnmultiple von 17 kommen wir dann auf eine Rendite von 1,28 % p. a.

Für die Dividenden nehmen wir hier eine Ausschüttungsquote von 35 % an. Zusätzlich gehen wir auch davon aus, dass es nur zu Aktienrückkäufen von ca. 0,25 % der ausstehenden Aktien kommt.

DCF-Modell

Bei der DCF-Berechnung kommen wir auf einen WACC von 9,25 % und verwenden einen Wachstumsabschlag von 2 %.

Wir rechnen damit, dass die Free Cashflow Marge die aktuell ca. 30 %

halten kann.

Für den Zeitraum 2023e bis 2025e verwenden wir hier die Umsatzzahlen der beiden DNP-Szenarien. Anschließend nutzen wir bis 2030e Durchschnittswerte.

Damit kommen wir auf einen fairen Wert von 313,46 USD und eine Überbewertung um 43,57 %.

Das Modell findest du [hier](#).

Unsere Einschätzung

Allgemein kann man sagen: Intuit neigt zu sehr hohen Bewertungen. So wurden in der Vergangenheit sogar KGV's von über 90 erreicht. Eher weniger überrascht dadurch auch, dass unsere Modelle hier zu einer Überbewertung tendieren. Gleichzeitig ist bei Intuit auch ein sehr hohes Wachstum eingepreist, das erst einmal erreicht werden muss. Bezüglich der Bilanz möchten wir hier auch noch einmal auf den sehr hohen Goodwill hinweisen und darauf aufmerksam machen, dass der Großteil der Vermögenswerte immaterieller Natur sind.

Ich (Christian) habe Intuit zwar nicht in meinem Depot, allerdings auf meiner Watchlist.

Meine persönliche Erwartung liegt hier bei etwa 10 % Rendite p. a. die Investmentampel stelle ich auf Grün, da das leicht erhöhte Risiko unserer Meinung nach durch die mögliche Rendite gerechtfertigt ist.

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

Unsere Bewertung		Aktueller Kurs: 450,03 USD	
Eigenkapitalkosten:		Optimistisches Szenario	
Beta-Faktor:	1,60	Fairer Wert: $\approx 394,99$ USD	Überbewertung: 14 %
Marktrendite:	7,00 %		
Risikoprämie:	7,20 %		
Risikoloser Basiszins:	2,50 %		
↳ Gesamt: $\approx 9,70$ %		Pessimistisches Szenario	
		Fairer Wert: $\approx 258,50$ USD	Überbewertung: 74 %
		DCF-Modell	
		Fairer Wert: $\approx 313,46$ USD	Überbewertung: 44 %

Abb. 25: Bewertungsszenarien für Intuit

6. Technische Ansicht

CHARTTECHNISCHE TRENDEINORDNUNG

Übersicht

	Trend	Trendbestätigung	Trendbruch
langfristig (Monats-Chart)	↑	716,86 USD	187,68 USD
mittelfristig (Wochen-Chart)	↓	339,36 USD	507,71 USD
kurzfristig (Tages-Chart)	↓	487,80 USD	413,73 USD

Abb. 26: Trendeinordnung für Intuit

Langfristig

Langfristig befindet sich Intuit in einem intakten Aufwärtstrend, wobei die aktuelle Korrektur aufgrund ihrer enormen Größe direkt heraussticht. Der Trend läuft seit dem Tief in 2008 in der aktuellen Geschwindigkeit und die Zeit davor war deutlich volatiler.



Abb. 27: Monats-Chart von Intuit

Mittelfristig

Im Wochen-Chart ist zwar noch ein Abwärtstrend ersichtlich, allerdings wurde inzwischen schon eine nennenswerte Aufwärtsstruktur ausgebildet. Dies ist allerdings nur eine Struktur, aber sobald das Hoch bei 507,71 USD überboten wird, wechselt die Aktie direkt in einen aufwärtsgerichteten Trend.



Abb. 28: Wochen-Chart von Intuit

Kurzfristig

Kurzfristig ist die genannte Aufwärtsstruktur ersichtlich, welche derzeit aber auch wieder korrigiert wird. Je nach Definition des Begriffes „kurzfristig“ ist somit eine Einordnung des Trends als aufwärts (etwas größere Struktur) oder abwärts (sehr genaue Struktur) möglich. Wichtig ist nun die Beachtung der Zonen aus der Aussicht.



Abb. 29: Tages-Chart von Intuit

Aussicht

Intuit hat vorläufig an einem äußerst relevanten Unterstützungsniveau gedreht und stabilisierte sich somit erfolgreich. Dennoch ist eine

weitere Fortsetzung der Korrektur mit tieferen Tiefs nicht auszuschließen und wird erst unwahrscheinlich, wenn die Aktie nachhaltig die rot markierte Widerstandszone überbieten kann.

Im besten Fall hält nun der Kursbereich um 420 USD und Intuit nimmt die Aufwärtsrichtung wieder an. Andernfalls kommt es voraussichtlich zum erneuten Test der Tiefs, was ein erstes Schwachesignal ist. Sollten diese unterboten werden, dann liegt die nächste relevante Unterstützung erst in der Kursregion um 300 USD. Auch eine Korrektur bis auf dieses Niveau ist im Sinne des langfristigen Aufwärtstrends unbedenklich.

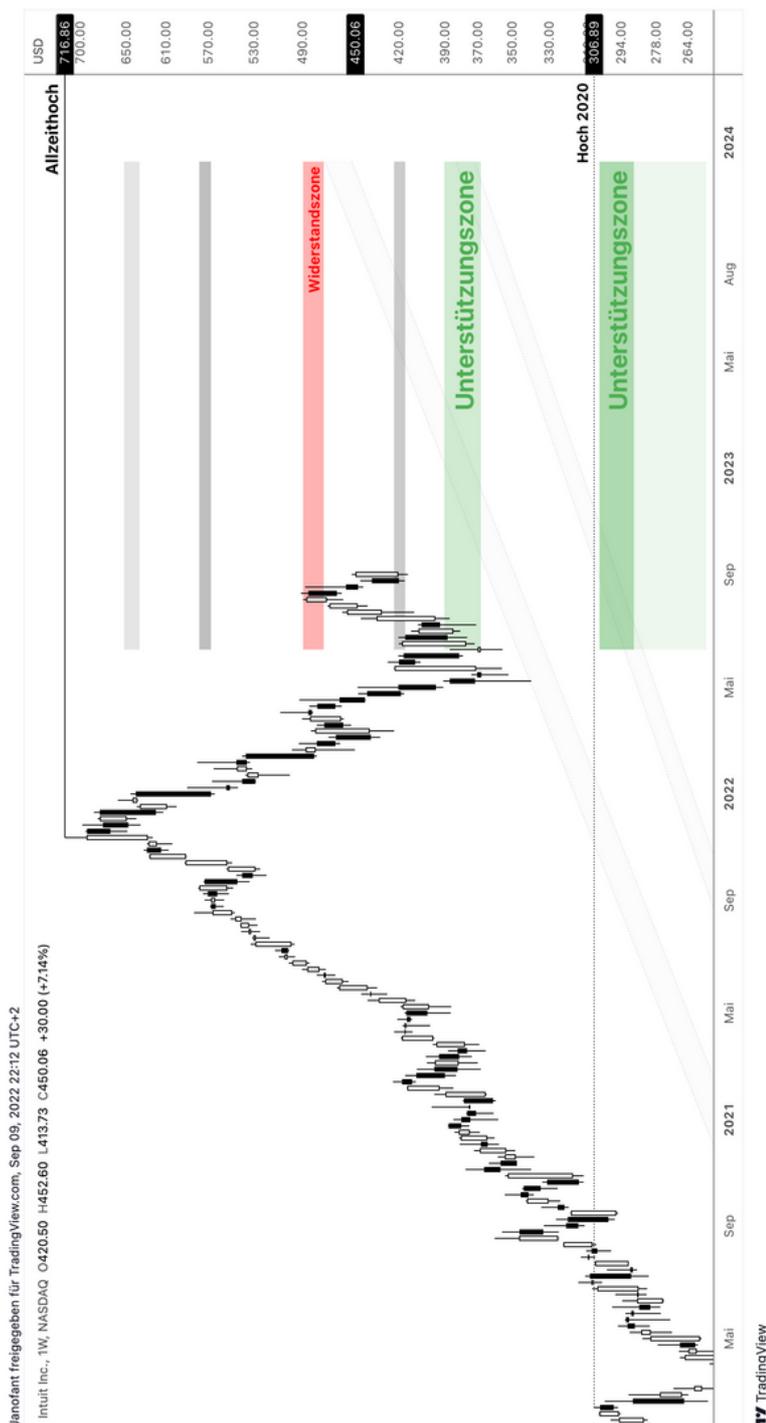


Abb. 30: Die derzeitige Zone sollte im besten Fall nicht unterboten werden.

TECHNISCHES WIR LIEBEN AKTIEN-RATING

Im technischen Wir Lieben Aktien-Rating erreicht Intuit mit 9 von 10 Punkten ein außerordentlich gutes Ergebnis. Der einzige Kritikpunkt ist eine starke Widerstandszone, welche ich (Jan) bereits in der Aussicht angesprochen habe. Sollte der rote Kursbereich (siehe Abb. 30) überboten werden, erhält die Aktie die volle Punktzahl.

Technisches Wir Lieben Aktien-Rating



Abb. 31: Im technischen Wir Lieben Aktien-Rating erzielt Intuit 9 von 10 Punkte.

MARKTSYMMETRIE

Für die Beurteilung der Marktsymmetrie ist v. a. die Betrachtung des Zeitraums ab 2008 aussagekräftig, denn die Jahre zuvor waren von einer unvergleichbaren Volatilität geprägt. Demnach hat die derzeitige Abwärtsphase das größte Ausmaß und ist somit deutlich überdurchschnittlich. Bei der Beurteilung der Symmetrie sollte jedoch auch die vorherige Aufwärtstrendbewegung nicht außer Acht gelassen werden, welche eine unnormale Dynamik hatte.

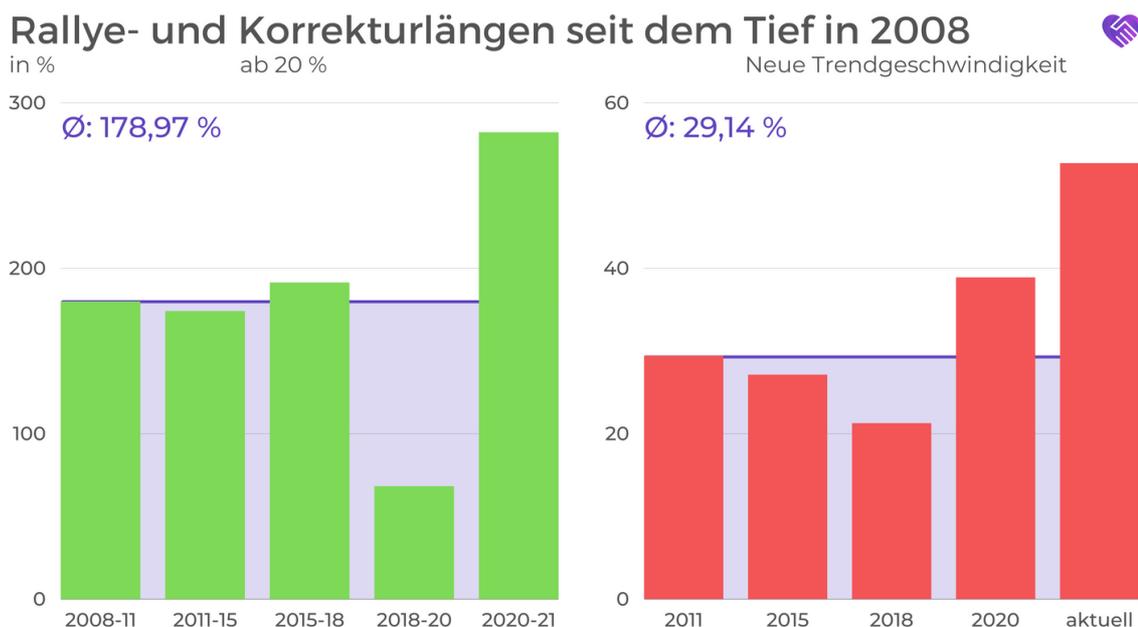


Abb. 32: Rallye- und Korrekturlängen



Abb. 33: Trendbasiertes Chance-Risiko-Verhältnis

7. Fazit

Die Historie von Intuit reicht bis in die frühen 80er-Jahre zurück. Seitdem kann das Unternehmen von stetig steigenden Kundenzahlen profitieren und fast kontinuierlich anwachsende Umsätze, Gewinne und Cashflows erwirtschaften. In den letzten Jahren hat die Wachstumsdynamik durch den Erfolg des Online-Ökosystems sowie den Übernahmen von Mailchimp und Credit Karma nochmal deutlich zugelegt. Mit 8 von 10 Punkten spiegelt unser fundamentales Wir Lieben Aktien-Rating die positive Entwicklung des operativen Geschäfts wider. Anhand der aktuellen Analystenschätzungen ist davon auszugehen, dass Intuit auch in den kommenden Geschäftsjahren Wachstumsraten im zweistelligen Bereich erreichen wird. Als mögliche Katalysatoren sind die weitere internationale Expansion, verbesserte Nutzererfahrungen durch künstliche Intelligenz sowie die ansteigende Nutzung von Cloud-Lösungen im Mittelstand zu nennen.

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

Trotz der überdurchschnittlichen Korrektur ist Intuit in einem stabilen langfristigen Aufwärtstrend, welcher insgesamt mit einer hervorragenden Gleichmäßigkeit überzeugen kann. Dies spiegelt sich auch im Rating mit 9 von 10 Punkten wider.

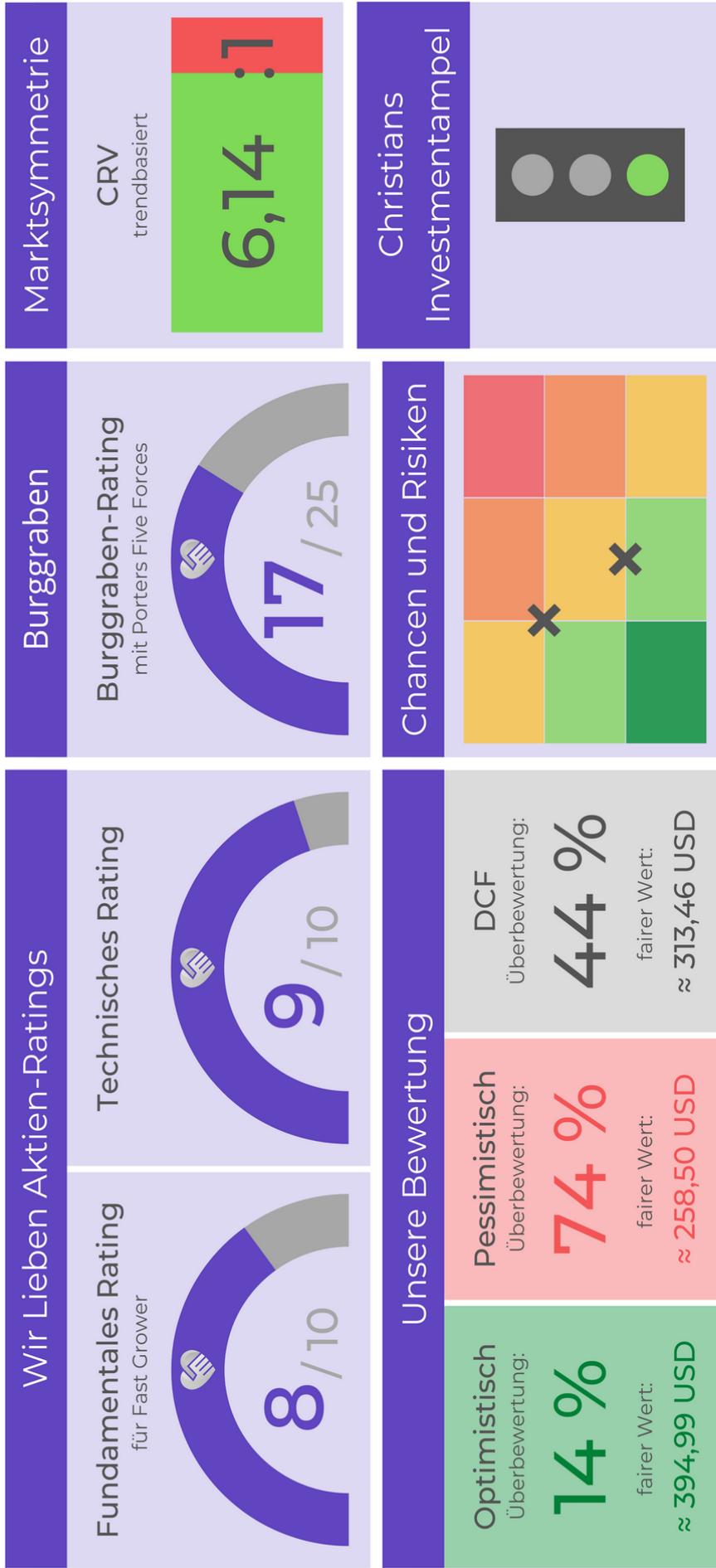


Abb. 34: Fazit unserer Analyse zu Intuit

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

