



workiva®

Workiva Aktienanalyse

25. DEZEMBER 2022



WIR LIEBEN AKTIEN

JAN FUHRMANN
CHRISTIAN LÄMMLE

WORKIVA - LANGWEILIG, ABER MIT ÜBERRENDITE

Die cloudbasierte Plattform Wdesk von Workiva verbindet alle Daten und Teams innerhalb eines Konzerns, um bspw. regulatorische, finanzielle und ökologische Berichterstattung mit deutlich weniger Arbeit, als bei herkömmlichen Prozessen zu gewährleisten. Dafür konnten bereits mehr als 5.300 Organisationen weltweit als Kunden gewonnen werden, darunter drei Viertel aller Fortune 500 Unternehmen (500 umsatzstärkste Konzerne aus den USA).

ÜBERSICHT

WKN / ISIN	A12GL6/US98139A1051
Branche	Informationstechnologie
Einordnung (Peter Lynch)	Fast Grower
Fundamentales WLA-Rating	5/10
Technisches WLA-Rating	6/10
Porters Burggraben-Rating	16/25
Marktkapitalisierung	4,40 Mrd. USD
Dividendenrendite	0,00 %
KGV	-48,14
Firmensitz	Ames (USA)
Gründungsjahr	2008
Mitarbeiter	2.106

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

Workiva

Aktienanalyse

NYSE: WK

KURZPORTRAIT

Workiva ist ein SaaS-Unternehmen, welches mit einer Cloud-Plattform die gesamte Berichterstattung von etlichen Unternehmen auf der ganzen Welt vereinfacht. Für die Kunden stellt dies eine erhebliche Erleichterung dar und somit überrascht auch die hohe Kundenbindungsrate nicht, welche zugleich zu planbaren regelmäßigen Umsätzen führt.

In den letzten Jahren hat Workiva verschiedene Auszeichnungen erhalten und konnte im Zuge der Expansion in mehrerer Hinsicht ein ordentliches Wachstum verbuchen und plant dies auch in Zukunft aufrechtzuerhalten.

Technisch ist die Aktie in einem Aufwärtstrend und die aktuelle Korrektur ist zwar groß, aber noch angemessen. Zwar ist die Charthistorie nicht besonders lang, aber grundsätzlich ist es bemerkenswert, dass sich die Aktie überhaupt in einem aufwärtsgerichteten Trend befindet - das ist bei den meisten anderen Wachstumsunternehmen seit einigen Monaten nicht mehr der Fall.

Die Analyse bezieht sich auf den Kenntnisstand unserer Recherche vom 24.12.2022.

Inhaltsverzeichnis

1. DAS UNTERNEHMEN	6
Historie	6
• Gründung	
• Expansion in verschiedener Hinsicht	
• Heute und die Zukunft	
Mission, Werte und Nachhaltigkeit	9
• Mission	
• Werte und Innovation	
• Nachhaltigkeit	
Aktionärsstruktur	12
Geschäftsmodell	12
• Einleitung	
• Workiva-Plattform	
• Regulatory Reporting	
• Non-Regulatory Reporting	
• Integrated Risk	
• Financial Services	
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	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	
• Cloud	
• Haupttypen von Cloud-Services	
• Entwicklung der verschiedenen Cloud-Services	
• Entwicklung des SaaS-Marktes	
• Unternehmensausgaben für Public Cloud	
• Nachhaltigkeitsberichterstattung im Standortvergleich	
Überblick über die Konkurrenz	37
• Kennzahlen	
• Performance seit 5 Jahren	
4. CHANCEN UND RISIKEN	39
Chancen	39
• Mitarbeiterzufriedenheit und Kundenbindung (1)	
• Produktnachfrage & -qualität (2)	
Risiken	42
• Fehlende Profitabilität als Risiko (1)	
• Datensicherheit als ein entscheidender Faktor (2)	
5. UNSERE BEWERTUNG	45
• Eigenkapitalkosten	
• Bilanzanalyse	
• Optimistisches Szenario	
• Pessimistisches Szenario	
• DCF-Modell	
• Unsere Einschätzung	
6. TECHNISCHE ANSICHT	49
Charttechnische Trendeinordnung	49
• Übersicht	
• Langfristig	
• Mittelfristig	
• Kurzfristig	
• Aussicht	
Technisches Wir Lieben Aktien-Rating	52
Marktsymmetrie	53
7. FAZIT	55
Allgemein	55
Meinungen der Team-Mitglieder	56

1. Das Unternehmen

HISTORIE

Gründung und das Gründerteam

Im August des Jahres 2008 wurde das Unternehmen WebFilings von insgesamt sechs Mitbegründern gegründet - in Kalifornien, so wie es für ein Technologie-Unternehmen typisch ist. Für den heutigen CEO Marty Vanderploeg war das damals nicht die erste Gründung und somit konnte er bereits einige Erfahrungen miteinbringen (später mehr zu seiner Person). Generell bestand das Team aus zwei Wirtschaftsprüfern und vier Ingenieuren, welche renommierte Positionen in ihren bestehenden Jobs innehielten.

Aus den Tätigkeiten der Mitbegründer lässt sich auch auf die gemeinsame Idee der Plattform Wdesk schließen, welche die Verwaltung und Einreichung von Finanzdokumenten und weiteren Unterlagen für Unternehmen vereinfachen sollte. Im Laufe der Zeit konnten die Möglichkeiten für Kunden bzw. das generelle Angebot natürlich erheblich ausgeweitet werden.

Expansion in verschiedener Hinsicht

Nachdem Mitte 2014 die Umbenennung in Workiva erfolgte, fand im Dezember 2014 schließlich der Börsengang statt. Die weitere Historie war dann geprägt von der Fortentwicklung des Angebots sowie der Expansion. Dabei konnte Workiva große Konzerne als Kunden dazugewinnen und erhielt diverse Auszeichnungen von Gartner, Forbes etc.

Im Jahr 2019 eröffnete das Software-Unternehmen Niederlassungen in Frankfurt und Paris und trieb damit die europäische Expansion des Geschäfts voran. Außerdem unterhält die Firma inzwischen auch Standorte in Amsterdam und London und auf dem Heimatkontinent in Kanada sowie in den USA.

Ebenfalls im Jahr 2019 kürte „The American Business Awards“ eine neue hilfreiche Erweiterung der Plattform von Workiva zudem zur technologischen Innovation des Jahres. Weitere Integrationen und Partnerschaften verbesserten das Nutzererlebnis immer weiter und sorgten u. a. für das stetige Nutzerwachstum.

Ein sehr wichtiger Schritt für die weltweite Expansion (speziell nach Europa) erfolgte im April 2020, als Workiva eine Lösung für europäische Unternehmen in 23 Sprachen integrierte, um ihnen bei

der Berichterstattung gemäß des notwendigen Standards der ESMA (Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde) zu helfen. Zuvor war dies nur für Konzerne aus den USA möglich, welche den Regelungen der SEC (also der dortigen Wertpapieraufsichtsbehörde) unterliegen.

Im Mai 2021 weitete Workiva das Angebot für die Kunden noch einmal aus und integrierte Funktionen, die die Berichterstattung nach ESG-Standards für Unternehmen vereinfachen. Im Zuge der immer größer werdenden Bedeutung der Nachhaltigkeits-Thematik ist dies ein strategisch wichtiger Zug, von dem sich die Unternehmensführung für die Zukunft noch viel Potenzial erhofft.

Heute und die Zukunft

Eine weitere Möglichkeit zur Expansion, welche mit zunehmender Unternehmensgröße meistens folgt, ist die Akquisition von Konkurrenten oder Firmen, die das eigene Portfolio gut ergänzen. Workiva begann damit 2021 und kaufte gleich drei Unternehmen: OneCloud, AuditNet und Arelle. Diese Form des Wachstums möchte Workiva auch in Zukunft weiterhin verfolgen, als ein fester Bestandteil der Strategie, die die Zukunft bestimmen soll.

Drei weitere Aspekte, die in der jüngsten Vergangenheit wichtig für die Expansion waren, aber auch in Zukunft relevant sein werden, sind folgende Punkte:

- Kundenwachstum (u. a. durch Zufriedenheit und den Verkauf mehrerer Lösungen an einen Kunden)
- Globale Expansion (außerhalb von Nordamerika; genannt werden Europa, Asien-Pazifik und Lateinamerika)
- Partner-Ökosystem (Vergrößern der geografischen Reichweite und Beschleunigung der Adaption bspw. KPMG, PwC oder **Oracle**)

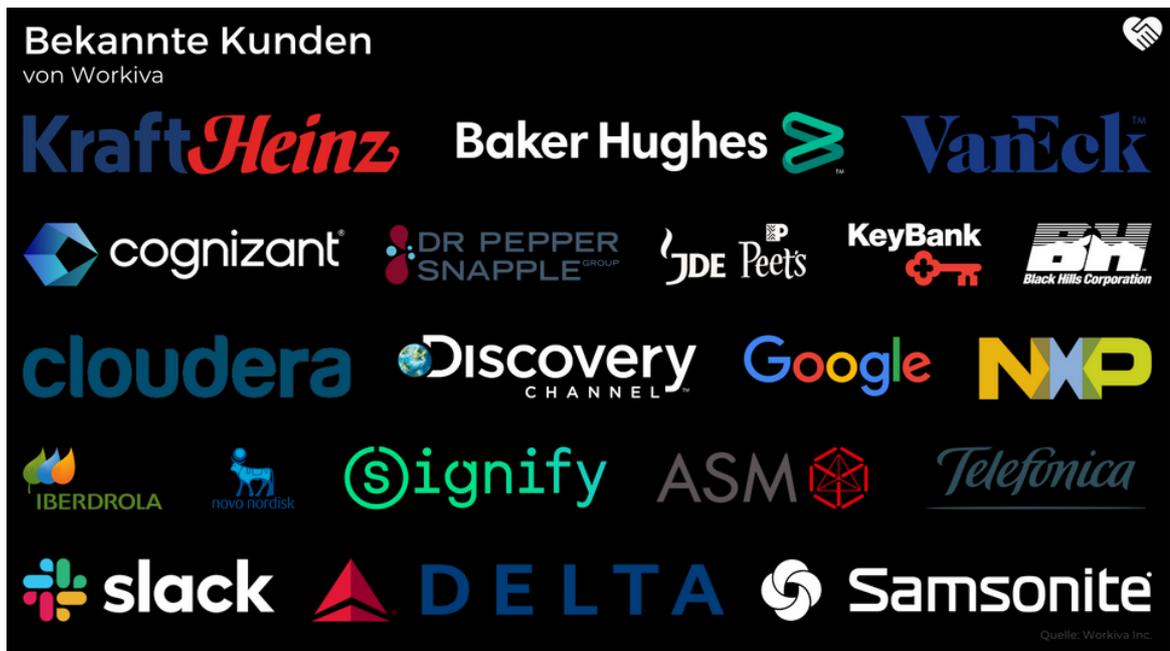


Abb. 1: Bekannte Kunden von Workiva

MISSION, WERTE UND NACHHALTIGKEIT

Mission

Workiva verfolgt die Mission, die transparente Berichterstattung voranzubringen und zu vereinfachen, um die Welt letztendlich zu verbessern. Dies bezieht sich nicht nur auf finanzielle und nicht-finanzielle Daten eines Unternehmens, sondern auch auf die ESG-Berichterstattung, wodurch zugleich noch die Verbindung zur Nachhaltigkeit hergestellt werden kann. Natürlich agiert Workiva hier nicht direkt selbst nachhaltig, aber trägt einen Teil dazu bei, dass Firmen auf der ganzen Welt diesbezüglich transparenter auftreten.

Werte und Innovation

Das Software-Unternehmen aus den USA priorisiert sieben verschiedene Werte beim alltäglichen Geschäft. Neben dem Erfolg der Kunden stehen dabei Aspekte wie Vertrauen, Integrität und Verantwortlichkeit im Mittelpunkt, welche unmittelbar mit dem Geschäftsmodell von Workiva zusammenhängen - schließlich geht es hier um Daten, Transparenz etc.

Die letzten Werte sind Kollaboration, Inklusion und Innovation. Speziell letzterer Punkt ist wichtig, da das Unternehmen selbst hohe Wachstumsambitionen an sich selbst stellt und dies soll teilweise durch die Weiterentwicklung des Angebots möglich werden.

Intern gibt es bei Workiva den sogenannten „Ideation to Incubation“-Prozess, bei dem Mitarbeiter ihre Ideen direkt vor dem Chief Operating Officer und einem Task Force Team pitchen können. Darüber hinaus werden die zweiwöchige LINK-Konferenzen veranstaltet, an denen 2021 mehr als 450 Leute aus den globalen Forschungs- & Entwicklungsteams teilgenommen haben.

Nachhaltigkeit

Wie bereits bei der Mission erläutert, setzt sich Workiva bereits im Rahmen des Geschäftsmodells für die Nachhaltigkeit bzw. eine bessere Berichterstattung gemäß der ESG-Kriterien ein. Damit soll es für Unternehmen auch möglich sein, sinnvollere Entscheidungen für eine bessere Zukunft und Welt zu treffen. Darüber hinaus engagiert sich das Unternehmen auch im kleinen Ausmaß in der Gesellschaft bei Projekten und spendet fünfstelligen Summen.

Als wichtigste ESG-Entwicklungen innerhalb des eigenen Unternehmens führt Workiva die folgenden Punkte an:

- Vertrauen und Zugehörigkeit innerhalb des Unternehmens fördern
- Einstehen für die Wahrheit für eine bessere Kundenbindung & -zufriedenheit
- transparente Wirkung (Engagement in der Gesellschaft, Freiwilligenarbeit der Mitarbeiter, nachhaltiger Betrieb)

Darüber hinaus hat sich Workiva als Ziel gesetzt, den eigenen CO2-Abdruck zu verringern und sparsamer mit Ressourcen umzugehen. Laut eigener Aussage kann den eigenen Kunden durch das Angebot von Workiva genau dasselbe gelingen, denn sie sparen bspw. bei Mitarbeiterreisen oder dem Druck und Versand von Dokumenten ein. Zudem achtet das Software-Unternehmen bspw. auf die Verwendung von erneuerbaren Energien der Zulieferer z. B. beim Betrieb der Datacenter von AWS (Amazon).

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Die Mitbegründer von Workiva halten alle keine nennenswerten Beteiligungen mehr an dem Unternehmen, obwohl bspw. Vanderploeg sogar noch als CEO tätig ist. Der größte Aktionär ist die Vanguard Group mit einem Anteil von 8,67 %, worauf der Investmentmanager Riverbridge Partners mit 4,62 % folgt. Die einzigen weiteren Großaktionäre, in dessen Besitz sich mehr als 3,00 % der Anteile befinden, sind das **T. Rowe Price** Investment Management mit 3,63 % und der Vermögensverwalter Champlain Investment Partners mit 3,24 %.

GESCHÄFTSMODELL

Einleitung

Workiva hat es sich zur Aufgabe gemacht, transparente Berichterstattung von Unternehmen einfach möglich zu machen. Laut eigenen Aussagen „für eine bessere Welt“. Die moderne Arbeits- und Unternehmenskultur verlangt immer mehr Transparenz und Richtlinien, die von Unternehmen eingehalten werden sollen. Das betrifft Verbraucher, Mitarbeiter, Aktionäre oder andere Investoren und bezieht sich auf finanzielle und nicht finanzielle Informationen wie bspw. Umweltschutz. Die Lösungen von Workiva wurden dazu entwickelt, diesen Anforderungen gerecht zu werden. Das Unternehmen ermöglicht die Rationalisierung von Prozessen sowie Verbindung von Daten und Teams innerhalb einer Organisation – und das alles innerhalb einer sicheren, kontrollierten und revisionssicheren Cloud-Plattform mit dem Namen Wdesk.

Das Geschäftsmodell ist also grundsätzlich auf einer Software-as-a-Service-Lösung aufgebaut, was wir aufgrund der skalierbaren Umsätze immer gerne als potenzielle Aktionäre sehen. Ungefähr 86,00 % der Einnahmen von Workiva stammen aus Abonnement- und Support-Gebühren, der Rest aus weiteren Dienstleistungen.



Abb. 2: Zahlen und Fakten zu Workiva

Während die Kunden von Workiva mehr als 100 verschiedene Anwendungsfälle der Plattformen nutzen, organisiert das Unternehmen sich selbst in vier verschiedenen Kerngeschäft-Feldern:

- regulatorische Berichterstattung (Regulatory Reporting)
- nicht-regulatorische Berichterstattung (Non-Regulatory Reporting)

- integriertes Risiko (integrated Risk)
- Finanzdienstleistungen (Financial Services)

Workiva-Plattform

Das Unternehmen unterstützt Kunden durch die Verbindung und Umwandlung von Daten aus Systemen für Enterprise Resource Planning (ERP), Governance, Risiko und Compliance (GRC), Human Capital Management (HCM) und Customer Relationship Management (CRM) und andere Cloud- und On-Premise-Anwendungen von Drittanbietern. Die Plattform wird genutzt, um mit Daten verknüpfte Dokumente mit großer Kontrolle, Konsistenz, Genauigkeit und Kontrolle zu erstellen, zu überprüfen und zu veröffentlichen. All das ist selbstverständlich skalierbar und flexibel, sodass Kunden alles leicht anpassen können, um ihre Geschäftsprozesse in Echtzeit zu definieren, zu automatisieren und zu ändern. All das geht mit sehr vielen Trends der modernen Marktwirtschaft. Arbeitsprozesse wandern in die Cloud und werden digitaler. Das Arbeitsumfeld wird weltweit mehr Online / Remote oder Hybrid. Die regulatorischen Vorschriften für Konzerne werden ebenfalls immer komplexer und die Anforderungen von Investoren an ESG-Datensätze immer höher.

Workiva-Plattform
gebaut, um Vertrauen zu vereinfachen

Verbinden
Verbindung zu Daten herstellen, wo auch immer sie gespeichert sind.

Transformieren
Eigene Datensätze und Berechnungen in Sekunden herstellen.

Bericht
Formatierte Daten konstant, schnell und wiederholt sammeln.

Automatisieren
Daten und Aufgaben zu gewünschten Bedingungen verwalten.

Abrechnungsperiode	Periodenwechsel	Kontenbezeichnung
9/30	221.092	Installierungen
9/30	4.687.399	Finanzierungsleasing
9/30	8.000.004	Verbindlichkeiten
9/30	77.900.503	Stammaktien
9/30	60.000.800	Schuldscheinforderungen

Crafik: eigene Darstellung
Quelle: workiva.com

Abb. 3: Die Workiva-Plattform – gebaut, um Vertrauen zu vereinfachen.

Regulatory Reporting

Die sich immer ändernden Vorschriften und Mandate machen die Berichterstattung mit Einhaltung dieser immer komplexer. Bis vor Kurzem wurden die meisten Berichte von Unternehmen über mehrere

Teams und Abteilungen in vielen globalen Standorten erstellt – das will Workiva mit der eigenen Plattform ändern. Der komplette ESG-Berichterstattungsprozess wird zentralisiert und der Einblick in Daten vereinfacht. So können Unternehmen an regulatorische Instanzen oder Investoren unkompliziert Einblicke in ihre Prozesse gewähren. Das beinhaltet z. B. SEC-Einreichungen (US-Börsenaufsicht) oder Gewinnmitteilungen und Jahresabschlüsse.

Non-Regulatory Reporting

Öffentliche und private Unternehmen, Regierungsbehörden und Hochschuleinrichtungen müssen eine große Anzahl komplexer Finanz- und Managementberichte erstellen. Eine Vielzahl von Betriebskennzahlen müssen erfasst, verfolgt, verwaltet, und dazu müssen Berichte erstellt werden. Auch das macht Workiva einfacher.

Integrated Risk

Zuerst müssen wir klären, was es mit dem Begriff „Integrated Risk“ oder „Integrated Risk Management“ überhaupt auf sich hat. Diese Begrifflichkeit wurde zuerst im Jahr 2017 vom Marktforschungsinstitut Gartner ins Leben gerufen. Es handelt sich dabei um eine Reihe proaktiver, unternehmensweiter Praktiken, die zur Sicherheit und dem Risikotoleranzprofil eines Unternehmens beitragen. Es geht im Endeffekt darum, die Risiken im breiten Kontext einer Geschäftsstrategie abzuwägen. Wenn ein neues Produkt herauskommen soll, oder eine Gegebenheit der Wirtschaft sich ändert, dann wird das in Bezug auf das Risiko für das Unternehmen bewertet. Heutige Risikomanagement-Programme, wie auch das von Workiva, beziehen IT- und Geschäftsverantwortliche eines Konzerns digital ein. Die Wirtschaft ist heutzutage immer komplexer, in Hinblick auf Globalisierung, digitale Prozesse und Abhängigkeit von Dritten, weswegen dieser Mechanismus nicht mehr wegzudenken ist.

Workiva verkauft die eigene Plattform an Teams, die u. a. in diesen Bereichen arbeiten: Unternehmensrisikomanagement, SOX-Compliance (ein US-amerikanisches Bundesgesetz, welches 2002 nach dem Enron-Skandal ins Leben gerufen wurde und die Berichterstattung von Unternehmen verbessern soll). Kunden können Daten aus allen Abteilungen sammeln und diese Informationen dann zentralisieren. So haben CEOs und CFOs immer einen ausreichenden Überblick.

Financial Services

Zu den Kunden von Workiva zählen auch Banken, Versicherungen und andere Finanzdienstleister. Diese haben nochmal ein anderes Kaliber an Vorschriften, die sie einhalten müssen. Da wäre in den USA der Dodd-Frank-Act (Änderung des Finanzmarktrechts nach der Finanzmarktkrise 2007) oder auch Basel III (eine Eigenkapitalvorschrift vom Basler Ausschuss für das Bankwesen) und viele weitere. Auch hier hilft Workiva bei der Rationalisierung von branchenspezifischen Compliance und Kapitalmarkttransaktionen.

BURGGRABEN

Einleitung

Der Burggraben von Workiva lässt sich in erster Linie durch zwei Faktoren charakterisieren. Zum einen besitzt das Unternehmen ein starkes Netzwerk, welches aus 19 Standorten in Nordamerika, der Europäischen Union und Asien sowie mehr als 200 Beratungs- und Technologiepartnern besteht. Hierzu zählen SAP, Workday, Capgemini, Deloitte und viele weitere. Diese Partner helfen dabei, das Angebot von Workiva abzurunden und attraktiver für die Nutzer zu machen.

Eine noch wichtigere Rolle spielt, unserer Meinung nach, allerdings der Kundenstamm des Unternehmens. Wie Abbildung 4 zu entnehmen ist, konnte die Anzahl an Nutzern zwischen 2012 und 2021 von 1.421 auf 4.315 gesteigert werden, was einer Zunahme um 13,14 % pro Jahr entspricht. Zum Zeitpunkt dieser Analyse beläuft sich die Kundenanzahl bereits auf 5.541. Die Nutzer von Workiva entstammen außerdem den unterschiedlichsten Branchen, was die Abhängigkeit von der Entwicklung einzelner Industriezweige reduziert: Von Banken über Konsumgüterunternehmen bis hin zu öffentlichen Einrichtungen ist alles vorhanden.

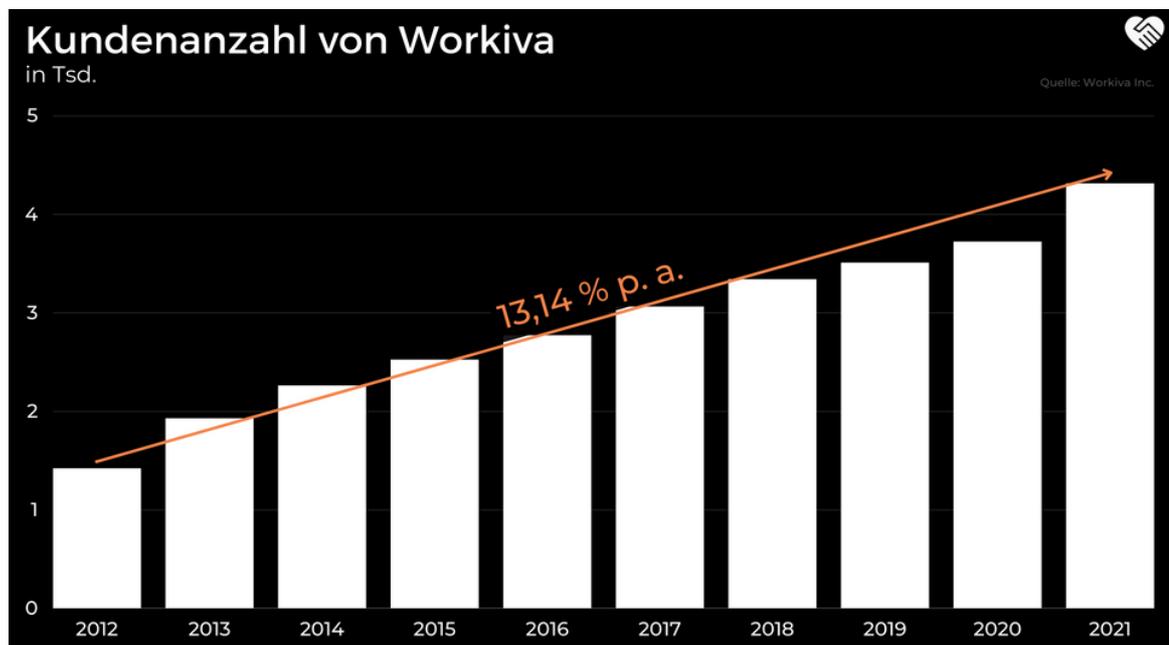


Abb. 4: Kundenanzahl von Workiva

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 Workiva aufgestellt ist, desto höher ist die Punktzahl,

welche wir vergeben.

Rivalität unter bestehenden Wettbewerbern	2/5	Der Markt für die Lösungen von Workiva ist verhältnismäßig stark fragmentiert. Auf der einen Seite konkurriert das Unternehmen mit Wettbewerbern ähnlicher Größenordnungen wie BlackLine. Auf der anderen Seiten vertreiben auch etablierte Konzerne wie Oracle Lösungen, welche sich teilweise mit den Dienstleistungen von Workiva überschneiden. Daher stufen wir die Rivalität unter bestehenden Mitbewerbern als tendenziell hoch ein.
Bedrohung durch neue Wettbewerber	3/5	Grundsätzlich ist der Markt für Reporting-Lösungen aufgrund seiner dynamischen Entwicklung als attraktiv für neue Wettbewerber einzustufen. Diese haben jedoch einige Hürden zu überwinden, um ernstzunehmende Konkurrenten zu werden. Denn sie sind unbekannt und verfügen über keinen bestehenden Kundenstamm. Dennoch stufen wir die Eintrittsbarrieren insbesondere in Relation zu anderen Branchen als eher niedrig ein und vergeben daher 3 Punkte.
Verhandlungsmacht der Lieferanten	3/5	Im vorherigen Abschnitt haben wir bereits das Partnernetzwerk von Workiva thematisiert, welches die Lösungen des Unternehmens ergänzt. Während dieses einen wichtigen Beitrag zum Burggraben des Unternehmens leistet, könnte der Verlust von Schlüsselpartnern auch eine erheblichen Einfluss auf die Attraktivität der Plattform haben. Als weitere Lieferanten sind AWS und GCP zu nennen. Insgesamt bewerten wir diese externe Kraft als mittelstark.
Verhandlungsmacht der Kunden	5/5	Workiva verfügt über einen äußerst diversifizierten Kundenstamm, welcher von der Unternehmensführung als sehr loyal

Verhandlungs-
macht der
Kunden 5/5

beschrieben wird. Im vergangenen Geschäftsjahr war außerdem kein einziger Abnehmer für mehr als 1,00 % der Einnahmen von Workiva verantwortlich. Zusätzlich kann ein Wechsel zu konkurrierenden Anbietern u. U. mit hohen Wechselkosten bspw. für Umschulungen der Mitarbeiter einhergehen. Daher stufen wir diese externe Kraft als schwach ein.

Bedrohung
durch
Ersatzprodukte 3/5

Statt die Plattform und die Dienste von Workiva in Anspruch zu nehmen, entscheiden sich einige Unternehmen dafür, in eigene Infrastrukturen für das Reporting zu investieren. Allerdings kann Workiva, wie zuvor beschrieben, stetig wachsende Nutzerzahlen und hohe Kundenbindungsraten aufweisen, weshalb wir es für eher unwahrscheinlich halten, dass eine Vielzahl an Unternehmen aus diesem Grund abwandert.



Abb. 5: In Porters Burggraben-Rating erzielt Workiva 16 von 25 Punkte.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Marty J. Vanderploeg

Marty Vanderploeg ist Mitbegründer des heutigen Workiva und war in den ersten Jahren als Managing Director und Chief Operating Officer für das Unternehmen tätig. Sechs Jahre nach der Gründung (2014) wurde er zum President ernannt und vier weitere Jahre später übernahm Vanderploeg den CEO-Posten. Es steht also völlig außer Frage, dass er das Unternehmen gut kennt und das Wachstum der letzten Jahre zeigt zudem seine Qualitäten als Geschäftsführer.

Der CEO verfügt allerdings über weitaus mehr Erfahrungen als "nur" die 14 Jahre bei Workiva. Im Jahr 1990 mitbegründete er das Unternehmen Engineering Animation, wo er dann als Chief Technology Officer arbeitete. In seiner Position leitete er die gesamte Entwicklung von Tools für Computergrafiken, die in den verschiedensten Branchen Anwendung finden. Nachdem Engineering Animation für einige Jahre ein sehr hohes Wachstum verbuchen konnte, wurde die Firma von Unigraphics Solutions (gehört heute zu Siemens USA) im Jahr 2000 übernommen.

Vor seiner Karriere als Unternehmer war Vanderploeg fast zehn Jahre als Professor für Maschinenbau an der Iowa State University aktiv und gründete und leitete hier auch das Visualisierungslabor. Zuvor studierte er und schloss mit einem Bachelor- und Master-Abschluss im Bereich Maschinenbau ab, woraufhin er noch einen Dokortitel auf diesem Fachgebiet erwarb.



Abb. 6: Martin J. Vanderploeg Ph. D.

2. Fundamentale Ansicht



Aktienfinder

Die Prognosen aus diesem Abschnitt werden vom **Aktienfinder** zur Verfügung gestellt.

KENNZAHLEN

Umsatz

Entwicklung

Seit der ersten Produkteinführung im Jahr 2010 kann Workiva einen fortlaufenden Anstieg der Nachfrage für die Plattform und Dienstleistungen verzeichnen. Dies spiegelt sich u. a. in der positiven Entwicklung der Kundenzahlen wider, welche wir im Rahmen des Kapitels zum Burggraben bereits thematisiert haben. Gleichzeitig tendieren die Bestandskunden von Workiva dazu, die Lösungen des Unternehmens im Laufe der Zeit in einem immer größeren Umfang in Anspruch zu nehmen, was das Wachstum der Erlöse zusätzlich begünstigt. Als weitere wichtige Faktoren für die vergangene Umsatzentwicklung lassen sich die geografische Expansion außerhalb Nordamerikas sowie Produktinnovationen identifizieren. Seit dem Jahr 2017 konnten die Umsätze demnach um 20,84 % pro Jahr gesteigert werden, was mehr als einer Verdopplung entspricht.

In Zukunft kann Workiva von mehreren Trends profitieren, welche die Dynamik der letzten Jahre aufrechterhalten könnten. Zum einen erwartet die Unternehmensführung, dass die Nachfrage nach geeigneten Softwarelösungen für ESG-Reporting in den kommenden Jahren zunehmen wird und plant das Angebot dementsprechend auszubauen. Zum anderen müssen alle Unternehmen, welche Wertpapiere in der EU emittiert haben, seit Januar 2020 ihre Jahresfinanzberichte in einem digitalen Format mit iXBRL einreichen. Hiervon könnte Workiva auch in Zukunft profitieren.

Für ein organisches Umsatzwachstum spricht auch die sog. Retention Rate. Diese ist bei Workiva derzeit bei rund 110,00 %. Das bedeutet grob gesagt, dass Bestandskunden rund 10,00 % mehr ausgeben als im Vorjahr. Dies klingt zunächst positiv, allerdings ist dieser im Vergleich zu anderen Unternehmen aus der Softwarebranche relativ gering. Ein sehr guter Wert liegt regelmäßig im Bereich über 120,00 %.

Die Analysten erwarten ebenfalls keine erhebliche Verlangsamung der historischen Wachstumsdynamik. Demnach sollen die Erlöse bis 2024 auf 748,89 Mio. USD ansteigen, was einem durchschnittlichen Wachstum um 19,10 % entsprechen würde.

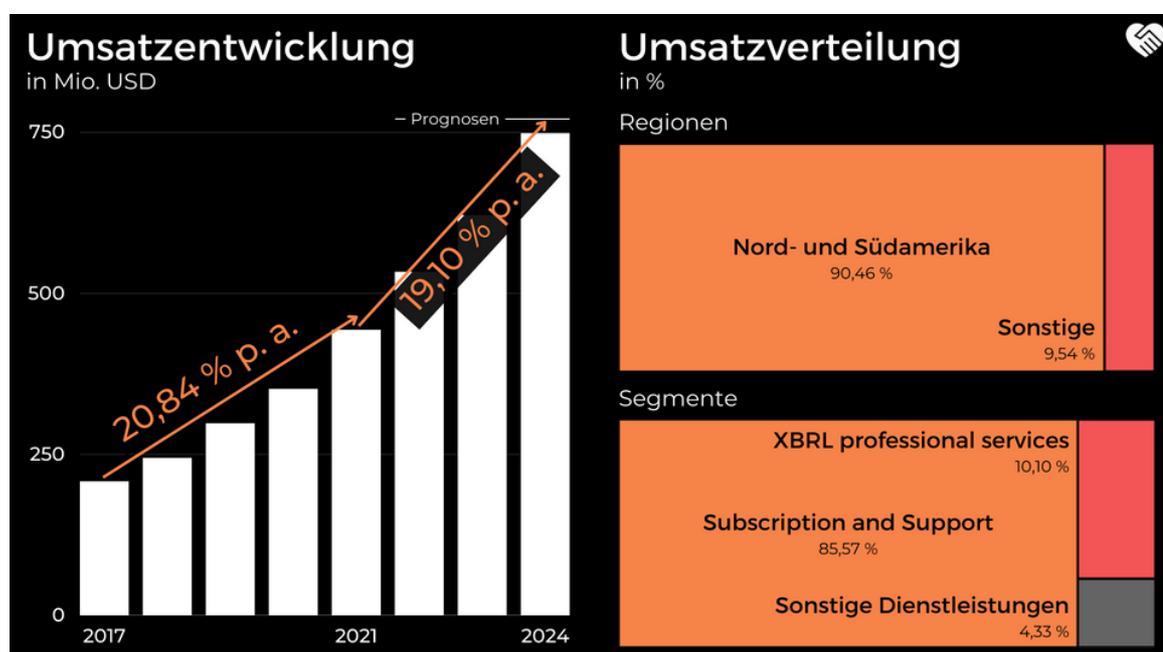


Abb. 7: Umsatzentwicklung und -verteilung

Umsatzverteilung nach Segmenten

Die cloudbasierte Reporting-Plattform stellt selbstverständlich den Kern des operativen Geschäfts von Workiva dar. Für die Nutzung erhebt das Unternehmen Gebühren von seinen Usern, welche dem Geschäftsbereich Subscription and Support zuzuordnen sind. Der Anteil an den gesamten Umsätzen betrug im vergangenen Geschäftsjahr 85,57 %.

Im Rahmen des Segments Professional Services können die Kunden von Workiva bestimmte Dienstleistungen in Anspruch nehmen, welche z. B. die Ersteinrichtung von Dokumenten oder die Beratung für eine bestmögliche Nutzung der Plattform umfassen. Wenngleich die Erlöse, welche Workiva innerhalb dieses Geschäftsbereichs generieren kann, absolut betrachtet stetig zunehmen, wachsen die Abommementeinnahmen deutlich dynamischer. Daher ist der Umsatzanteil seit Jahren rückläufig.

Darüber hinaus bietet Workiva seinen Kunden sonstige Dienstleistungen an, welche in den Geschäftsberichten des Unternehmens nicht näher beschrieben werden. Der Umsatzanteil belief sich zuletzt auf 4,33 %.

Umsatzverteilung nach Regionen

Mit 90,46 % erwirtschaftet Workiva den Großteil der Erlöse in Nord- und Südamerika. Von diesem Anteil entfallen wiederum ca. 93,00 % auf das Heimatland des Unternehmens, die USA. Kein weiterer nationaler Einzelmarkt ist für mehr als 10,00 % der Umsätze verantwortlich.

Im Umkehrschluss waren alle anderen Absatzmärkte in 2021 für knapp ein Zehntel der Einnahmen verantwortlich. Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang, dass Workiva außerhalb Nord- und Südamerikas in den letzten Jahren signifikant höhere Wachstumsraten erzielen konnte und die Umsatzanteile demnach fast kontinuierlich angestiegen sind. Die Unternehmensführung sieht weiterhin großes Wachstumspotenzial in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika sowie dem asiatischen Raum und erwartet, dass die entsprechenden Umsatzanteile auch in den kommenden Jahren zunehmen werden.

EBIT und Konzerngewinn

Für die operativen Ergebnisse von Workiva ließen sich keine Prognosen finden, welche den Rechnungslegungsgrundsätzen aus den USA (GAAP) entsprechen. Um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten, haben wir für den Zeitraum zwischen 2017 und 2021 ebenfalls die bereinigten Zahlen verwendet.

Trotz der Nichtberücksichtigung von Abschreibungen auf akquisitionsbedingte, immaterielle Vermögenswerte sowie aktienbasierte Vergütungen, welche eine erhebliche Belastung in der Gewinn- und Verlustrechnung von Workiva darstellen, lag das bereinigte EBIT bis einschließlich 2019 im negativen Bereich. In 2020 gelang es Workiva erstmals, zumindest nach non-GAAP, einen Gewinn zu erzielen. Im vergangenen Geschäftsjahr konnte bereits ein bereinigtes EBIT i. H. v. 20,01 Mio. USD erwirtschaftet werden. Die Nettoverluste bewegten sich derweil kaum vom Fleck und schwankten leicht zwischen ca. 40,00 Mio. USD und 50,00 Mio. USD.

Im laufenden Geschäftsjahr wird Workiva aller Voraussicht nach tiefer in die roten Zahlen rutschen, denn zum einen wurde eine Vielzahl an neuen Mitarbeitern eingestellt, was höhere Aufwendungen für die Vergütung nach sich zieht. Zum anderen hat das Unternehmen hohe Investitionen für die Verbesserung der Plattform und Dienstleistungen getätigt. Während die Analysten erwarten, dass die Nettoergebnisse von Workiva auch in den darauffolgenden Geschäftsjahren im negativen Bereich liegen werden, soll sich das bereinigte EBIT wieder erholen und bis 2024 auf 40,07 Mio. USD ansteigen. Somit lässt sich ein erwartetes Wachstum i. H. v. 26,03 % pro Jahr ermitteln.

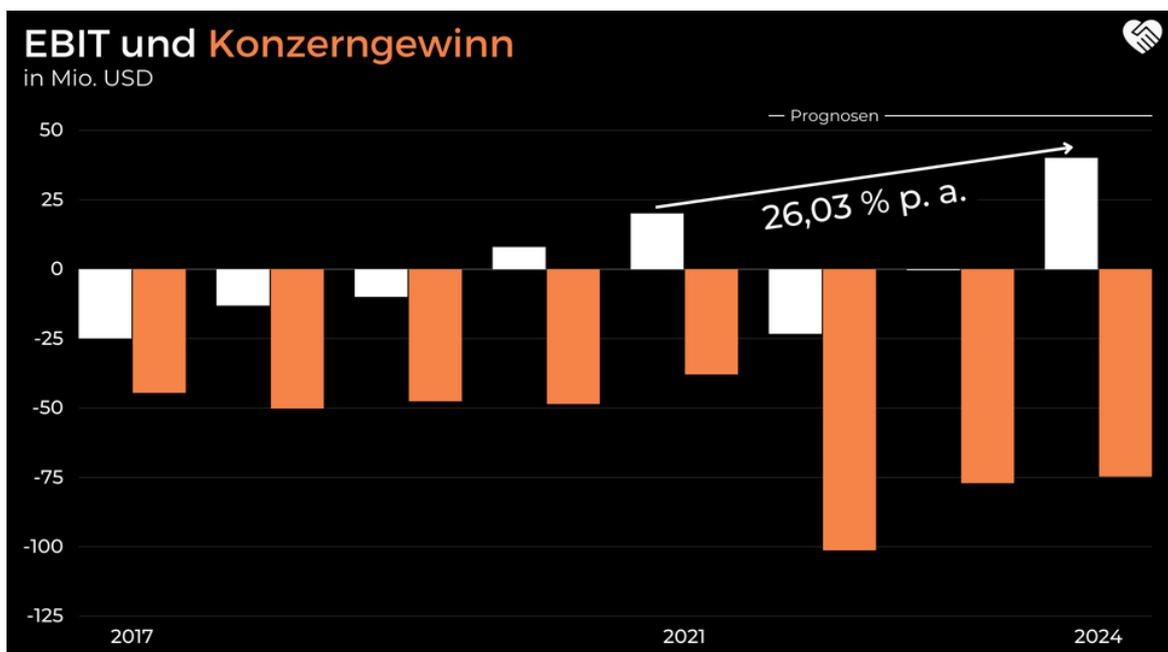


Abb. 8: EBIT- und Konzerngewinnentwicklung

Margen

Für den Betrieb der Plattform sowie die Erbringung diverser Dienstleistungen fallen Aufwendungen an, welche den Umsatzkosten zuzuordnen sind. In diesem Zusammenhang sind hauptsächlich die Vergütung bestimmter Mitarbeiter sowie Gebühren zu nennen, welche an Cloud-Computing-Dienstleister wie AWS und GCP zu entrichten sind. Nach Abzug dieser Umsatzkosten konnte Workiva in den letzten vier Quartalen eine Bruttomarge i. H. v. 75,78 % erzielen und liegt somit auf Augenhöhe zu seinen wichtigsten Konkurrenten.

Dass sich das bereinigte EBIT im vorliegenden Zeitraum so positiv entwickelt hat, hat natürlich auch einen bedeutenden Einfluss auf die operative Marge von Workiva: Während sich diese in 2017 noch auf -11,94 % belief, konnte bis 2021 ein stetiger Anstieg auf 4,51 % erreicht werden. Die Nettomarge konnte gleichzeitig von -21,37 % auf -8,51 % gesteigert werden.

Der Einbruch der Ergebnisse im laufenden Geschäftsjahr wird für einen vorübergehenden Abfall der Margen von Workiva sorgen. Die Analysten erwarten, dass die Nettomarge in 2024 ungefähr auf das Niveau von 2021 zurückkehren wird. Die EBIT Marge nach non-GAAP könnte derweil mit 5,35 % einen neuen Bestwert erreichen.

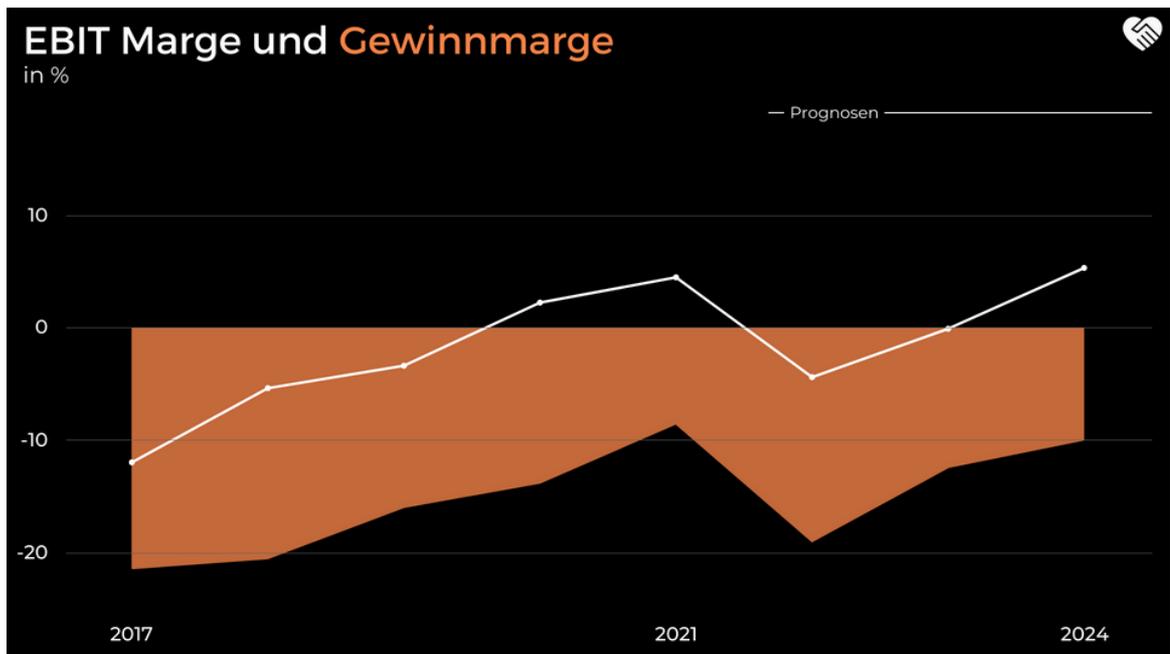


Abb. 9: EBIT- und Gewinnmargenentwicklung

DIVIDENDENPOLITIK UND AKTIENRÜCKKÄUFE

Als stark wachsendes, noch defizitäres Unternehmen hat Workiva bisher keine Ausschüttungen an seine Anteilseigner vorgenommen. Da sich an dieser Situation in den kommenden Geschäftsjahren voraussichtlich nichts ändern wird, ist mit Gewinnbeteiligungen der Aktionäre vorerst nicht zu rechnen.

Aktienrückkäufe spielen derzeit ebenfalls keine Rolle in der Kapitalallokation von Workiva. Dementsprechend stieg die Anzahl ausstehender Aktien aufgrund von aktienbasierten Vergütungen sowie der gelegentlichen Emission neuer Anteile für die Finanzierung von Übernahmen in den letzten Jahren stetig an.

HISTORISCHE KENNZAHLEN

KUV

Trotz der dynamischen Umsatzentwicklung zwischen 2017 und 2021 stieg das Kurs-Umsatz-Verhältnis von Workiva stetig an, da die Aktie des Unternehmens schlichtweg höhere Zuwächse verzeichnen konnte. Zum Ende des vergangenen Jahres erreichte die Bewertungskennzahl bei einem Wert von 15,29 ihren vorläufigen Hochpunkt. Aktuell liegt das Multiple oberhalb des Mittelwerts i. H. v. 7,77. Für 2024 lässt sich hingegen ein KUVe von 5,85 ermitteln.

KGV

Wie im Abschnitt zur historischen und erwarteten Entwicklung der operativen Ergebnisse und Konzerngewinne von Workiva beschrieben, wird es voraussichtlich noch einige Jahre dauern, bis dem Unternehmen der Sprung zur Profitabilität gelingt. Daher liegen sämtliche Kurs-Gewinn-Verhältnisse des vorliegenden Zeitraums im negativen Bereich und können nicht sinnvoll interpretiert werden.

KOCV

Beim operativen Cashflow bleiben nicht zahlungswirksame Aufwendungen wie Abschreibungen oder aktienbasierte Vergütungen unberücksichtigt. Daher ist Workiva bereits seit 2017 in der Lage, positive Cashflows zu erwirtschaften, welche zwar kontinuierlich, aber dafür sehr sprunghaft angewachsen sind. Dies lässt sich auch in der Entwicklung des KOCVs erkennen. Derzeit beläuft sich das Multiple auf 200,24 und könnte bis 2024 auf 35,52 sinken.

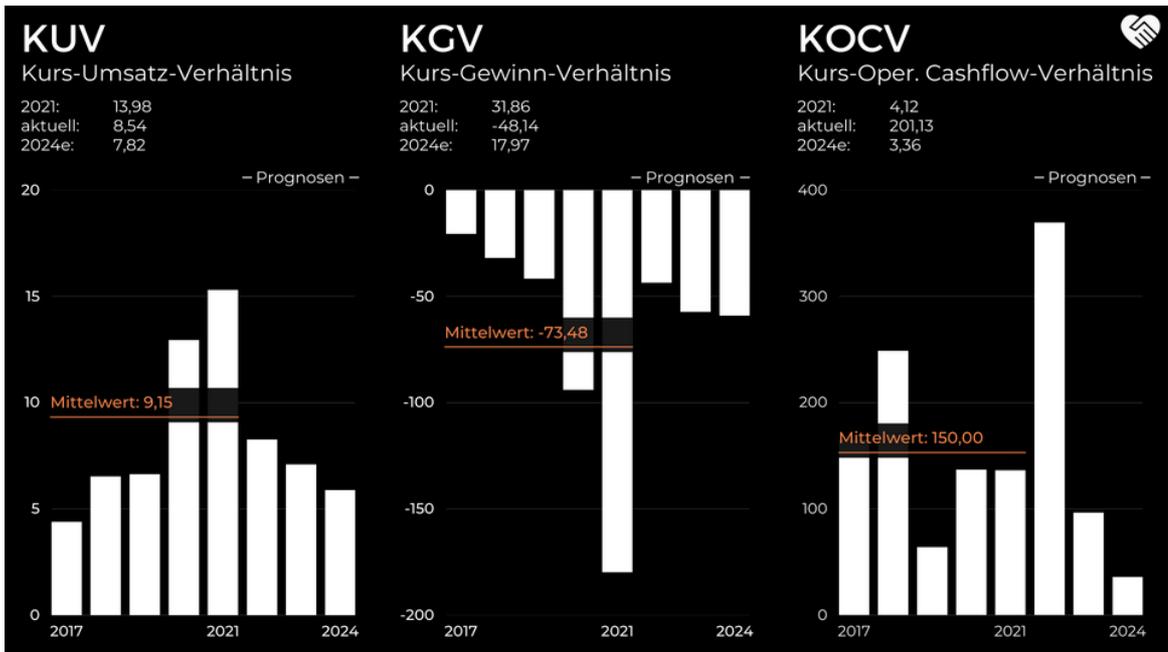


Abb. 10: Entwicklung von KUV, KGV und KOCV

EINORDNUNG NACH PETER LYNCH

Im laufenden Geschäftsjahr wird Workiva erstmals über eine halbe Mrd. USD an Umsatzerlösen erwirtschaften. Seit dem Jahr 2012 steht somit eine Verzehnfachung zu Buche. Hervorzuheben ist außerdem, dass die Wachstumsdynamik in der Vergangenheit gleichbleibend hoch war. Den Prognosen der Analysten zufolge werden die Erlöse von Workiva bis mindestens 2024 weiterhin mit ca. 20,00 % pro Jahr anwachsen, weshalb sich das Unternehmen die Einordnung als Fast Grower mehr als verdient hat.

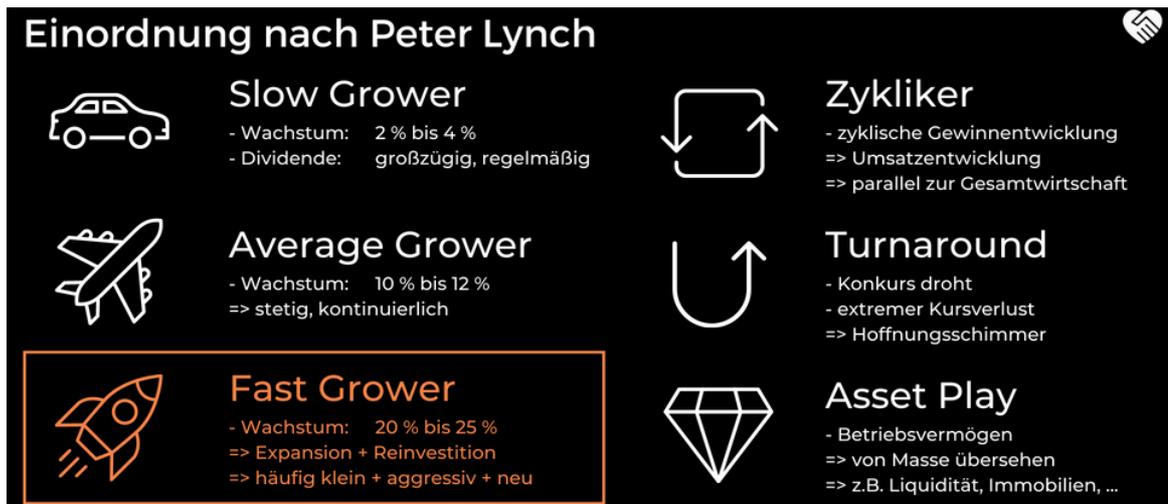


Abb. 11: Workiva ist ein Fast Grower.

FUNDAMENTALES WIR LIEBEN AKTIEN-RATING

Dass Workiva unter Verwendung der US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften GAAP bisher keine positiven Konzerngewinne erwirtschaften konnte und bis 2024 voraussichtlich auch nicht wird, belastet das Ergebnis des Unternehmens in unserem fundamentalen Wir Lieben Aktien-Rating stark. Mit 5 von 10 möglichen Punkten erreicht der Anbieter von Enterprise Management Software demnach ein eher unterdurchschnittliches Ergebnis.

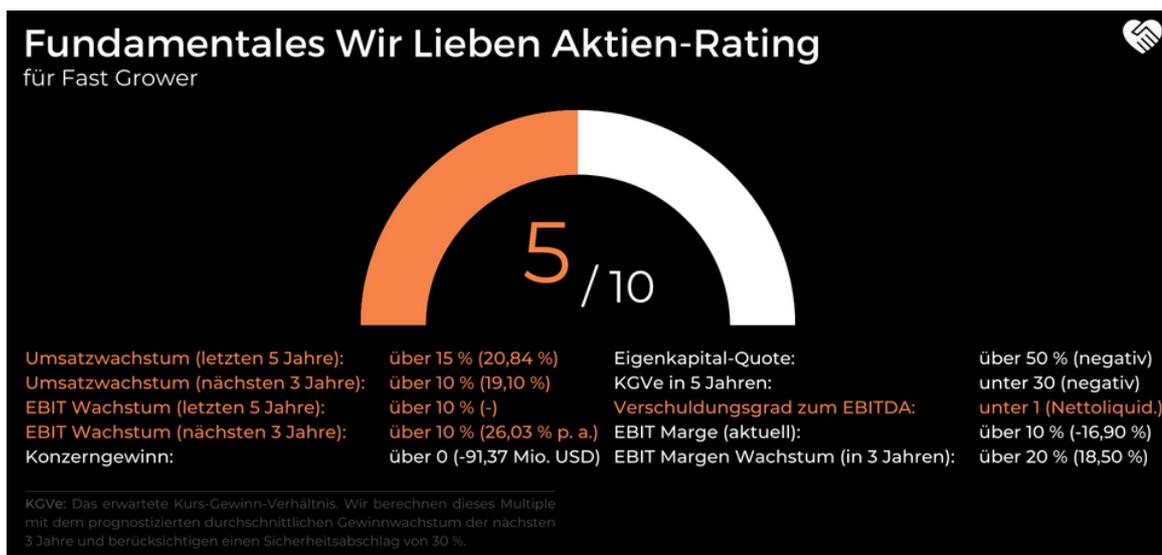


Abb. 12: Workiva erzielt im fundamentalen Rating für Fast Grower 5 von 10 Punkte.

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.

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

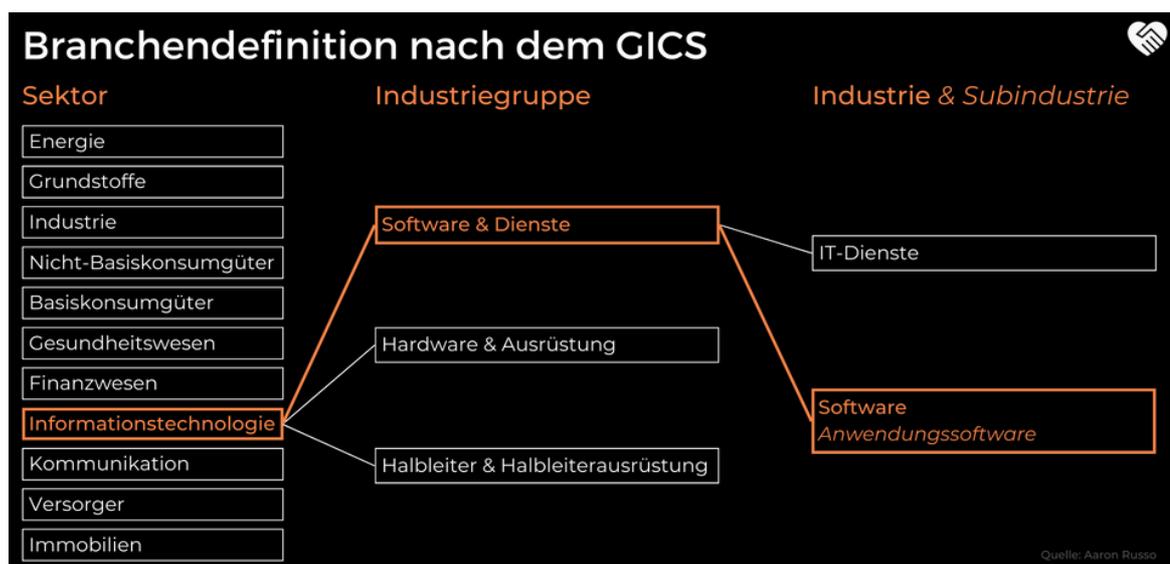


Abb. 13: Branchendefinition nach dem GICS

Cloud

Einleitung

Das Wort Cloud wird sehr oft verwendet, ohne dabei die eigentlichen Unterschiede zur erläutern und darzulegen. Denn hier gibt es bspw. eine Private Cloud oder die Public Cloud, die sich erstmal grundlegend unterscheiden. Wo genau die Unterschiede liegen und wie Workiva in diesem Zusammenhang eingeordnet werden muss, schauen wir uns im Folgenden an.

Cloudarten

Die zwei gängigsten Cloudarten sind, wie eingangs bereits erwähnt, die Private und Public Cloud. Bei der Private Cloud nutzt die Organisation oder das Unternehmen diese für sich allein und muss sie mit keinem teilen. Bei der Public Cloud hingegen werden Dienste von verschiedenen Kunden gemeinsam genutzt, wobei die Daten hier natürlich nicht für einzelne Kunden von anderen Cloud-Nutzern eingesehen werden können.

Man kann dies beispielbezogen mit dem Mieten einer Wohnung oder eines Hauses vergleichen. In einer Mietwohnung teile ich mir das gesamte Gebäude mit anderen Bewohnern, ohne dabei mit ihnen wirklich zusammenzuleben. Die Wohnungen sind klar getrennt, ich kann nicht sehen, was der andere Mieter gerade macht u. ä. Wenn ich jedoch ein Haus gemietet habe, welches hier symbolisch für die Private Cloud steht, habe ich das gesamte Gebäude für mich und nutze es allein. Anhand dieses Beispiels dürften die Funktionsweise sowie die Unterschiede deutlich gemacht worden sein.

Workiva gehört mit seinen Cloud-Lösungen zu den Public Cloud Anbietern. Deshalb ist die folgende Branchenanalyse auch hauptsächlich auf diese Sparte ausgelegt, es werden jedoch auch Vergleichswerte aus anderen Kategorien zur Hilfe genommen.

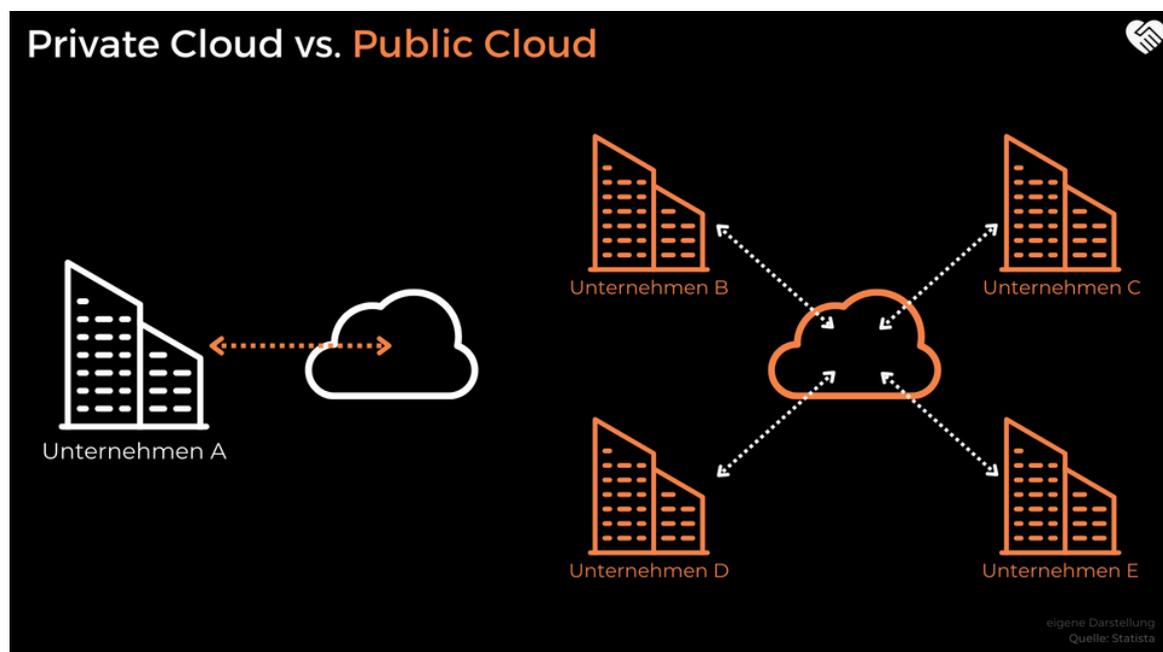


Abb. 14: Private Cloud vs. Public Cloud

Haupttypen von Cloud-Services

Einleitung

Neben den verschiedenen Cloudarten gibt es ebenfalls verschiedene

Ausführungen der Cloud-Services. Diese unterscheiden sich im Hinblick auf Bereitstellung von Diensten, sowie dem Grad der allgemeinen Unterstützung im gesamten Betrieb. Hier gibt es IaaS (Infrastructure-as-a-Service), PaaS (Platform-as-a-Service) und SaaS (Software-as-a-Service). Unter letzteren Punkt fallen wieder die Lösungen von Workiva.

Vergleich der Services

IaaS

Hier wird das Unternehmen beim Aufbau und der Verwaltung ihrer Daten unterstützt, sowie die allgemeine Infrastruktur zur Verfügung gestellt. Der Anbieter stellt dabei bspw. den Speicher, das Netzwerk und die Server bereit, wodurch dem Unternehmen eine kostengünstige Alternative geboten wird, ohne eigene Hardware kaufen zu müssen. Ein Nachteil könnte jedoch in der bereitgestellten Leistung liegen, da der Konzern sich die Kapazitäten mit mehreren Kunden gleichzeitig teilen muss.

PaaS

Diese Form wird mehr oder weniger als Bindeglied zwischen der Infrastructure- und Software-as-a-Service angesehen. Auch hier müssen die Kunden die benötigte Infrastruktur nicht selber beschaffen, sondern bekommen diese gestellt, das Angebot wird jedoch u. a. durch das Betriebssystem und Datenbanken nochmals erweitert. Durch PaaS können vorrangig Entwicklungsteams ihre Anwendungsentwicklungszeit verkürzen und effizienter sowie produktiver arbeiten. Gleichzeitig wird die Verknüpfung verschiedener Teams innerhalb des Betriebes verstärkt.

SaaS

Software-as-a-Service gilt als der meistgenutzte Cloud-Computing-Service innerhalb der Branche. Auch die Produktlösungen von Workiva basieren auf diesem System, welches zum Aufbau und Ausbau des Geschäfts eines Unternehmens genutzt wird. Ein wesentlicher Vorteil liegt in der einfachen Bedienung und Verwaltung, sowie in der so hohen Skalierbarkeit. Grob gesagt müssen hier Softwarelizenzen nicht mehr gekauft werden, sondern können monatlich oder jährlich gemietet werden. Im Gegensatz zum Kauf von Softwarelizenzen ist diese Art für den Kunden wesentlich simpler, günstiger und risikoärmer.

Entwicklung der verschiedenen Cloud-Services

Bevor wir uns mit den allgemeinen Umsatzzahlen beschäftigen, möchten wir zunächst die Umsatzgewichtung der verschiedenen Services näher betrachten. Diese Punkte stellt die Abbildung 15 dar, in der klar ersichtlich ist, dass das Segment Software-as-a-Service am höchsten gewichtet ist und somit die meisten Marktanteile besitzt. Auch weil nicht nur B2B-, sondern auch B2C-Nutzer Kunden sind, ist der Umsatz hier so hoch. Auf die weiteren Abgrenzungen und Vorteile sind wir bereits oben eingegangen.

Betrachtet man die jeweiligen durchschnittlichen Wachstumsraten ist das Segment PaaS auf dem ersten Platz, wobei hier alle drei außerordentlich hohe Anstiege verzeichnen konnten. Wir halten es deshalb für schwierig, bei einem der drei Sektoren von einer eher schwachen Entwicklung zu sprechen, da alle mindestens ein Wachstum von über 32,00 % im Schnitt verbuchen konnten.

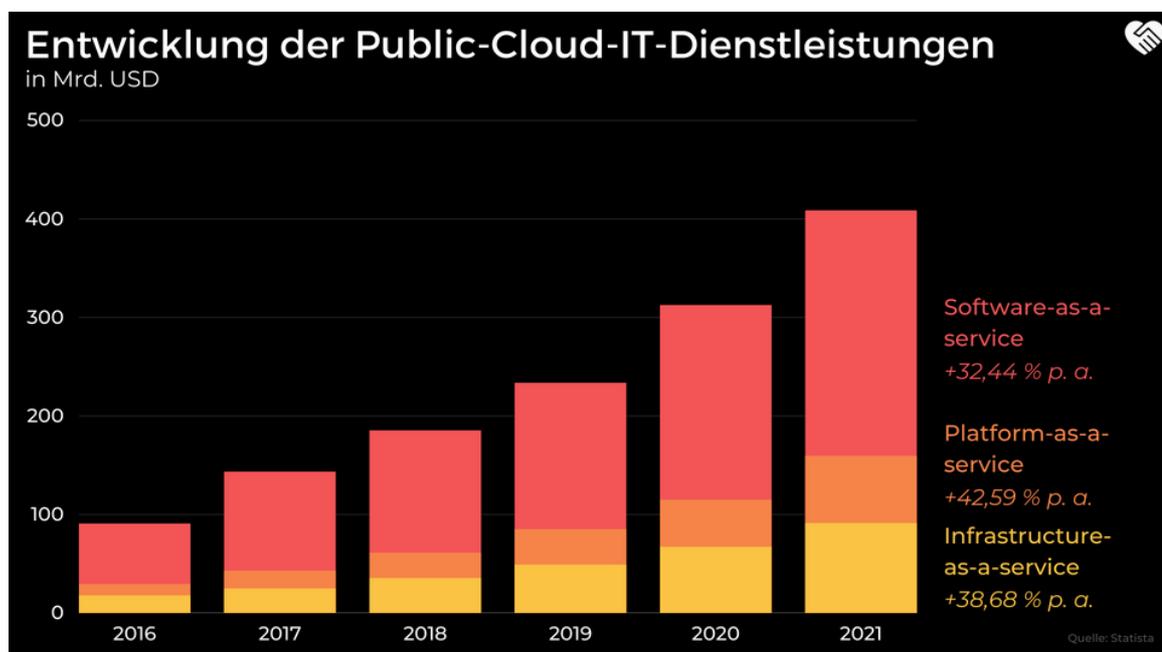


Abb. 15: Entwicklung der Public-Cloud-IT-Dienstleistungen

Entwicklung des SaaS-Marktes

In der Abbildung 16 sehen wir den Gesamtumsatz der Branche für Software-as-a-Service von 2016-2021. Mit durchschnittlichen Anstiegen i. H. v. 32,44 % p. a. konnte man zwar im Vergleich zu den anderen Segmenten IaaS und PaaS das niedrigste Wachstum verbuchen, jedoch ist hier die Marktgröße im Vergleich zu den anderen bereits weitaus höher.

Schon 2017 konnte der SaaS-Sektor eine Marktgröße erreichen, die bis heute von den beiden anderen Lösungsmöglichkeiten nicht erzielt

werden konnte. Gerade durch die Vorteile wie die nicht benötigte Wartung sowie die leichte Einrichtung und Flexibilität konnte man eine führende Marktposition einnehmen. Auch in der Zukunft sollen diese Vorzüge weiterhin einen wichtigen Beitrag zu stark steigenden Umsätzen leisten können, viele Unternehmen dürften sich für eine solche Lösung entscheiden dürfen.

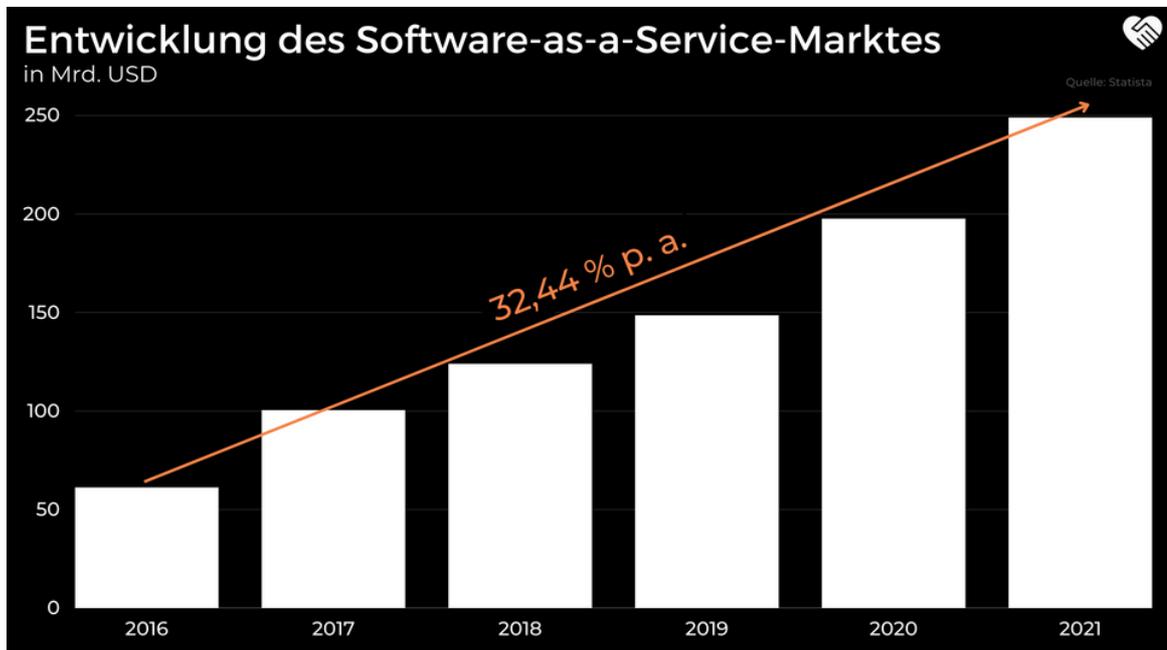


Abb. 16: Entwicklung des Software-as-a-Service-Marktes

Unternehmensausgaben für Public Cloud

Die Budgetausgaben von Unternehmen für Public-Cloud-Services sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Verstärkt wurde dieser Effekt im Jahr 2020, in welchem sich die Budgetausgaben von Unternehmen für Public-Cloud-Lösungen aufgrund der Corona-Pandemie erhöhten. Das bedeutet, dass zum einen neue Kunden hinzukamen, aber gleichzeitig auch bereits in diesem Bereich investierte Konzerne ihre Ausgaben enorm erhöhten.

Diesen Effekt bzw. die Auswirkungen haben wir in der Abbildung 17 dargestellt, in der wir einmal das Gesamtjahr 2019 sowie Q1 und Q2 aus 2020 als Vergleichswerte vorliegen haben. Auf den ersten Blick mag die Grafik etwas komplex wirken, wir versuchen diese jedoch natürlich so verständlich wie möglich zu erklären. Insgesamt sieht man sechs verschiedene Größenordnungen, die sich auf die jeweiligen Ausgaben der Konzerne beziehen. So haben bspw. 2019 noch 14,00 % bis zu 120.000,00 USD ausgegeben, im zweiten Quartal 2020 war diese Ausgabensumme gar nicht mehr anzufinden. Dies hängt damit zusammen, dass auch kleine und mittlere Unternehmen, die vorrangig

diese Summen aufgebracht haben, sich dem Wandel anpassen wollten/mussten und dementsprechend die Aufwendungen erhöhten. Die beiden auffälligsten Spannen sind von 2,40 Mio. USD – 12,00 Mio. USD bzw. Summen i. H. v. über 12,00 Mio. USD, die immer mehr zunahm. Während es 2019 noch 38,00 % der Unternehmen waren, die diese Größenordnungen investierten, sind es in Q1 2020 schon 48,00 % und in Q2 2020 bereits 68,00 % gewesen. In vielen Unternehmen gab es also deutliche Budgetanpassungen, die für einen solchen Anstieg sorgten. Klar ist, dass ein solches Wachstum auch das Produktsegment von Workiva betrifft und die Auswirkungen sich auch hier bemerkbar machen/gemacht haben. Trotz dieser Entwicklung soll in Zukunft die Investitionssumme bei den meisten Unternehmen weiter erhöht werden, um der Nachfrage gerecht werden zu können.

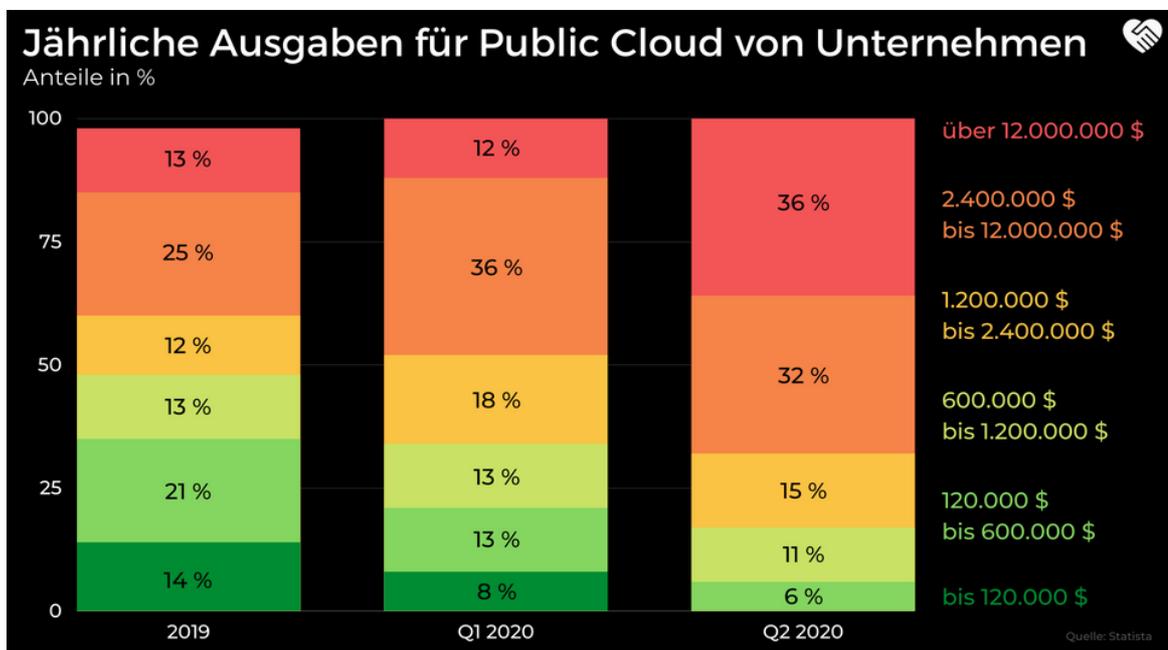


Abb. 17: Jährliche Ausgaben für Public Cloud von Unternehmen

Nachhaltigkeitsberichterstattung im Standortvergleich

Stakeholder legen immer mehr Wert darauf, dass die Unternehmen den Aspekt der Nachhaltigkeit berücksichtigen. Dazu erhöhte sich die Anzahl an Konzernen mit Nachhaltigkeitsberichterstattungen in den vergangenen Jahren deutlich, jedoch innerhalb der einzelnen Regionen unterschiedlich.

Wie der Name schon verrät, stellt ein Unternehmen im Rahmen eines Nachhaltigkeitsberichtes seine Tätigkeiten, Leistungen und Ziele im Hinblick auf die nachhaltige Entwicklung dar. In der Abbildung 18 werden dabei die Tendenzen von unterschiedlichsten Regionen der Erde miteinander verglichen. Hierbei fällt auf, dass Asien-Pazifik starke

Zuwächse hatte und nun nicht mehr 50,00 %, sondern 90,00 % der Unternehmen einen Nachhaltigkeitsbericht herausgeben. Für die Konzerne hat dies den Vorteil, das Außenbild zu stärken und den Stakeholdern handfeste Statements und Ziele vorlegen zu können.

In Europa und Amerika stieg die Quote ebenfalls stark an, auch wenn das Wachstum hier deutlich niedriger war als in Asien. Zum Vergleich war hier die Quote 2011 aber bereits auch schon auf einem hohen Niveau, was den niedrigeren Anstieg erklärt. Lediglich der Mittlere Osten und Afrika hatten 2022 eine geringere Quote als 2011.

Neben den vielen Befürwortern der Nachhaltigkeitsberichte, gibt es aber ebenfalls viele Kritiker. Diese behaupten, dass die formulierten Ziele meist unrealisierbar wären und leere und mittlerweile standardisierte Aussagen enthalten würden. Sie werten einen solchen Bericht also für größtenteils überflüssig und wenig aussagend, wohingegen die Befürworter eine gänzlich andere Meinung haben.

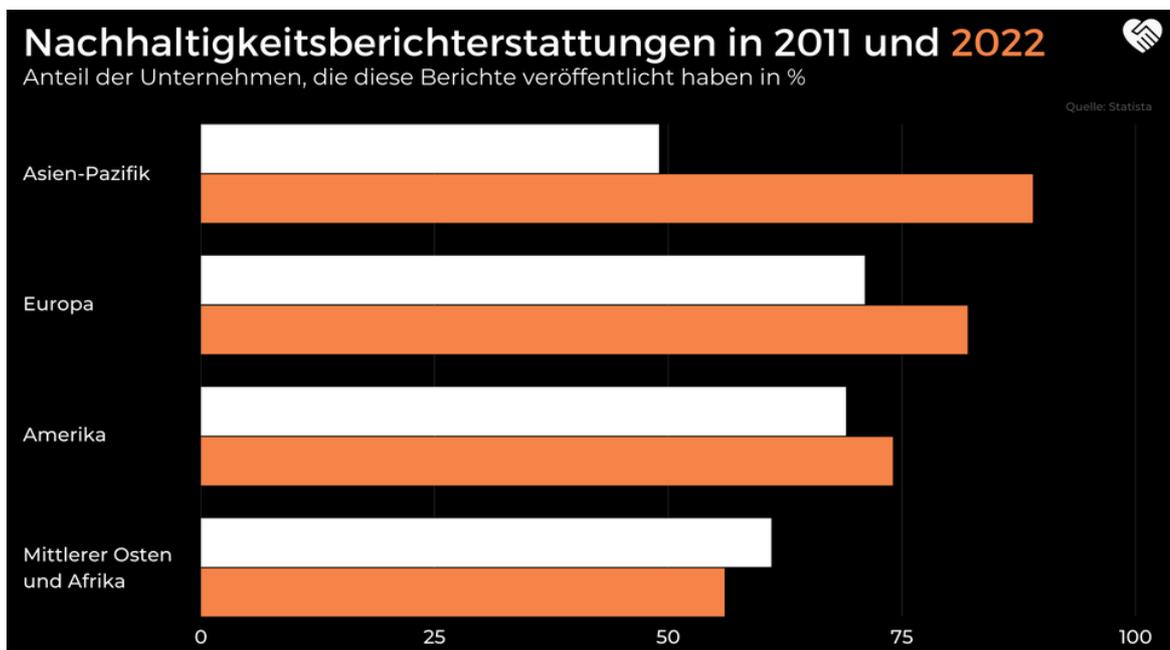


Abb. 18: Nachhaltigkeitsberichterstattungen in 2011 und 2022

ÜBERBLICK ÜBER DIE KONKURRENZ

Kennzahlen

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

Unternehmen	Workiva	BlackLine	Donnelley Financial Solutions	Oracle
WKN/ISIN	A12GL6/US98139A1051	A2AS8C/US09239B1098	A2AR3K/US25787G1004	871460/US68389X1054
Mitarbeiter	2.106	1.557	2.185	143.000
Marktkapitalisierung	4,40 Mrd. USD	3,93 Mrd. USD	1,09 Mrd. USD	217,99 Mrd. USD
Umsatz	514,86 Mio. USD	498,31 Mio. USD	898,70 Mio. USD	46,07 Mrd. USD
Umsatzwachstum (letzten 5 Jahre)	20,84 % p. a.	24,78 % p. a.	-0,29 % p. a.	1,89 % p. a.
Umsatzwachstum (nächsten 3 Jahre)	19,10 % p. a.	19,47 % p. a.	-5,25 % p. a.	10,50 % p. a.
Bruttomarge	75,78 %	75,12 %	56,97 %	76,10 %
EBIT Marge	-16,90 %	-15,18 %	18,84 %	30,43 %
KUV	8,54	7,89	1,21	4,73
KGV	-48,14	-51,18	9,31	24,78
Dividendenrendite	-	-	-	1,58 %
Ausschüttungsquote	-	-	-	39,14 %
Nettoverschuldung	-93,08 Mio. USD	336,99 Mio. USD	180,90 Mio. USD	83,57 Mrd. USD
Renditeerwartung für die nächsten drei Geschäftsjahre*	-	-	-1,50 % p. a.	8,80 % p. a.

*Die Renditeerwartung entstammt der „Fairer Wert“-Funktion von Aktienfinder.net. Für die Ermittlung haben wir das durchschnittliche KGV der letzten fünf Jahre verwendet und in Kombination mit den erwarteten Konzerngewinnen bis zum Ende der nächsten drei Geschäftsjahre fortgeschrieben.

Performance seit 5 Jahren

In den letzten 5 Jahren sieht man klar und deutlich, dass sich die Aktie von Workiva deutlich volatiler entwickelt als die Konkurrenten. Nachdem der Vorsprung von Workiva bereits einmal erheblich größer war, näherten sich die Performances der Einzelwerte in den letzten Monaten wieder aneinander an.



Abb. 19: Performancevergleich von Workiva und Konkurrenten (inkl. reinvestierten Dividenden)

4. Chancen und Risiken

CHANCEN

Mitarbeiterzufriedenheit und Kundenbindung (1)

Der Punkt Mitarbeiterzufriedenheit dürfte auf den ersten Blick weniger interessant und wichtig wirken. Wir sehen diesen Punkt jedoch gerade in dieser Branche als einen sehr ausschlaggebenden Faktor, da der Fachkräftemangel weit verbreitet ist und viele Unternehmen betrifft. Dabei ist die Rechnung relativ einfach: Wer zufriedene Mitarbeiter hat, egal ob aufgrund von einer guten Bezahlung oder einem sehr guten Arbeitsklima, kann wichtige Führungskräfte und Fachkräfte binden und halten. Ein Unternehmen, das diese Eigenschaften nicht erfüllt, dürfte hingegen Probleme haben, die Qualität zu verbessern und Arbeitskräfte im Konzern zu halten.

Auf Workiva selbst bzw. die Branche bezogen, ist dieser Aspekt nochmals wichtiger als es eventuell in anderen der Fall ist. Denn die Vorgaben und vor allem Ansprüche der Kunden können sich hier schnell ändern und sind stets hoch, eine schnelle Neuausrichtung oder Adjustierung ist deshalb unerlässlich. Ein Konzern, der nicht die Mitarbeiter mit entsprechenden Kenntnissen oder Qualifikationen hat, dürfte dies nur schwer umsetzen können. Neben diesem Aspekt wirkt sich eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit auch sehr positiv auf das Außenbild aus, wodurch man diesen Vorteil nochmals verstärkt.

Aber auch bei der Kundenbindung kann Workiva mehr als überzeugen. Diesen Punkt sehen wir im Gesamten ebenfalls als durchaus nicht unwichtig an, da durch eine Stammkundschaft die Umsätze i. d. R. skalierbarer und sicherer sind. Die Retentionsrate gibt an, wie viele Kunden im Kundenstamm gehalten werden konnten, Workiva selbst wies in diesem Jahr eine Quote von knapp 98,00 % vor. Fairerweise müssen wir dazusagen, dass die Retentionsrate im SaaS-Markt zwar stets hoch ist, einige Unternehmen die hohen Raten jedoch nicht halten können.

Wir sehen das Zusammenspiel von einer sehr hohen Mitarbeiterzufriedenheit, gepaart mit der hohen Retentionsrate als Chance für Workiva an. Durch die Fähigkeit, wahrscheinlich qualifizierte Mitarbeiter innerhalb des Konzerns halten zu können, verbessert sich die Produktqualität und der Service. Durch die hohe Kundenbindung sind die Umsätze einfacher vorauszusehen und geben dem Unternehmen, aber auch Investoren ein Stück mehr Sicherheit.

Produktnachfrage & -qualität (2)

Aufgrund von immer mehr Vorgaben zur Berichterstattung und der damit verbundenen Komplexität, stieg der Zeitaufwand in diesem Bereich für Unternehmen sehr stark an. Deswegen gab es immer mehr Konzerne, die diese Aufgaben abgeben wollten und auch auf Produkte von Workiva zurückgriffen. In Zukunft ist ebenfalls davon auszugehen, dass aktuelle Standards schnell ausgetauscht werden und es neue Vorgaben gibt, die manchmal zwar nicht umfangreich sind, die Umsetzung sich dann aber doch komplexer gestaltet. Es ist deshalb anzunehmen, dass hier die Nachfrage weiterhin ansteigt und der Service von vielen weiteren Unternehmen in Anspruch genommen werden wird. Die eben bereits angesprochene hohe Kundenbindung sehen wir darüber hinaus auch hier als einen Vorteil, da diese für die Produktqualität spricht und damit nach außen ein gutes Bild abgibt, was mögliche Kunden mit überzeugen kann.

Auch die eingehaltenen Standards sind ein Indikator für die Qualität der Produkte, denn hier setzt Workiva als eines von drei Unternehmen auf die neuesten Vorgaben, viele andere bieten ihre Services mit weitaus älteren an.

Ebenfalls ist hier positiv anzumerken, dass die angesprochene Zielgruppe bei neusten Technologien und Vorgaben immer anders ist als bei etwas Altbewährtem, da sich hier die Kosten unterscheiden. Während sich eher kleinere und mittlere Unternehmen für die günstigere Alternative entscheiden, sind es meist große Konzerne, wie Kraft Heinz oder Google, die Mehrkosten in Kauf nehmen, dafür aber die neuesten Richtlinien berücksichtigen. Umsätze von großen etablierten Konzernen sind weitaus sicherer als von kleinen Unternehmen und bieten damit einen weiteren Vorteil für die angebotenen Leistungen von Workiva. Meistens sind bei genau dieser Zielgruppe aber auch die Anforderungen und Erwartungen sehr hoch, Workiva konnte dieses Kriterium bisher vollumfänglich erfüllen.

Datenqualitätszertifizierung nach XBRL-Richtlinien

Angebote im Vergleich



Älterer Stand: 17	Etwas älterer Standard: 18	Aktuellster Stand: 19
<p>PROfile von</p>  <p>Certent Discl. Manag. von</p>  <p>Discl.-Manag.-Solution von</p> 	<p>RaptorXML + XBRL Server von</p>  <p>ActiveDisclosure von</p> 	<p>Workiva-Plattform von</p>  <p>XML Edge von</p>  <p>Toppan Merrill Bridge von</p> 

Quelle: xbrl.us

Abb. 20: Datenqualitätszertifizierung nach XBRL-Richtlinien - Angebote im Vergleich

RISIKEN

Fehlende Profitabilität als Risiko (1)

Eintrittswahrscheinlichkeit: mittel-hoch

Auswirkungen: mittel

Wir sehen die nicht gegebene Profitabilität bzw. das nicht vorhandene positive Auszahlen der hohen Investitionen als ein Risiko von Workiva an. Im Allgemeinen ist die Herangehensweise des Konzerns, das eigene Geschäft weiter auszubauen und zu verbessern, aggressiv und weniger konservativ. Diese Vorgehensweise kann sich durchaus lohnen und macht in einigen Punkten auch Sinn, jedoch sehen wir bei Workiva größere Probleme in der Effizienz der Umsetzung.

Obwohl der Umsatz in den vergangenen Jahren anstieg, konnte Workiva in bisher keinem Jahr Gewinne vermelden, sondern verbuchte stets Verluste. Dies muss per se nicht schlecht sein, gerade bei Wachstumsunternehmen ist dieser Punkt mehr oder weniger normal. In Anbetracht der Umsatzsteigerungen sowie der weiteren Erhöhungen in das Marketing und ähnliches ist diese Tatsache aber eher ernüchternd.

Die Marketingkosten stiegen sogar höher als der Umsatz des Konzerns. Insgesamt widmet Workiva eine hohe Summe dem Bereich Marketing, ohne davon signifikante Auswirkungen auf den Umsatz erzielen zu können. Dies führt zu einem weiteren Ausbau der negativen Marge, wobei die Bruttomarge einen kleinen „Lichtblick“ bildet. Diese kann man nämlich leicht ausbauen bzw. zumindest halten.

Sollte dieser Trend weiterhin fortgesetzt werden, wird auch der Aspekt der stetig steigenden Verschuldung irgendwann weiter in den Vordergrund rücken, da Finanzierungsrisiken entstehen können. Wir wollen diesen Punkt nicht überbewerten, da Workiva ein Wachstumsunternehmen ist und diese Aspekte dadurch überaus auftreten können. Für uns als potenzielle Aktionäre ist es aber auch wichtig, die Investitionen nachvollziehen zu können und zu sehen, dass diese sich auch wirklich auszahlen. Dies ist bei Workiva zum aktuellen Zeitpunkt nicht gegeben und könnte sich auch erstmal so fortsetzen, denn das Unternehmen möchte diesen Weg weitergehen, weshalb unserer Ansicht nach die Eintrittswahrscheinlichkeit bei mittel-hoch liegt. Die Auswirkungen sind schwer vorherzusehen, da sie immer von der Art und Weise der Entwicklung abhängen, wir stufen diese zum aktuellen Zeitpunkt jedoch auf mittel ein.

Datensicherheit als ein entscheidender Faktor (2)

Eintrittswahrscheinlichkeit: niedrig

Auswirkungen: mittel-hoch

Der Schutz und vertrauliche Umgang mit den Daten der Kunden hat eine hohe Priorität in der Zielsetzung von Workiva, ist natürlich aber vor allem für die Nutzer von hoher Bedeutung. Wir sehen es, weil die Datensicherheit ein wettbewerbsentscheidender Faktor ist, als einen wichtigen Punkt an, dass das Unternehmen offen mit diesem Thema umgeht und die Ziele sowie Vorkehrungen klar kommuniziert. Auch hier profitieren nicht nur wir als potenzielle Aktionäre davon, sondern ebenfalls Kunden von Workiva, die ein möglicherweise höheres Vertrauen in die Produkte und Lösungen etablieren.

Gerade weil der Fokus des Geschäfts klar auf die Cloud-Sparte ausgelegt ist, bilden sich hier Risiken im Zusammenhang mit der Wahrung und Verwaltung der sensiblen Daten der Kunden, so wie es bei fast jedem anderen Cloud-Anbieter auch ist. Denn gerade Workiva dürfte sich aufgrund der so vielen gespeicherten Informationen von den größten Unternehmen als attraktives Ziel für Cyberattacken herausstellen. Dabei muss ein solcher Vorfall aber noch nicht einmal von externen Faktoren ausgehen, sondern könnte ebenfalls durch interne Probleme ausgelöst werden bspw. durch Mitarbeiter oder allgemeines Fehlverhalten usw.

Wir sind jedoch von der Sicherheit der Infrastruktur überzeugt und sehen daher die Eintrittswahrscheinlichkeit bei niedrig. Nicht ohne Grund ist das Kundenvertrauen so hoch in das Unternehmen; dieser Punkt wird durch die hohe Kundenbindung nochmals unterstützt. Klar ist aber auch, dass bereits ein einziger Fall sich negativ auf das Geschäft auswirken dürfte und gerade das Ansehen schwinden könnte. Aus diesem Grund sehen wir die Auswirkungen auf Workiva bei mittel-hoch. Dieser Punkt hängt aber ebenfalls mit der Schwere des Vorfalls zusammen. Neben den möglichen Kündigungen von Kunden, sollte man ebenfalls die Haftung und Entschädigung für die Vorfälle im Hinterkopf haben. Aufgrund der in Risiko 1 bereits angesprochenen aktuellen finanziellen Situation dürfte Workiva durch Entschädigungszahlungen o. ä. mehr tangiert werden, als es bei Konkurrenten der Fall ist.

Risikomatrix

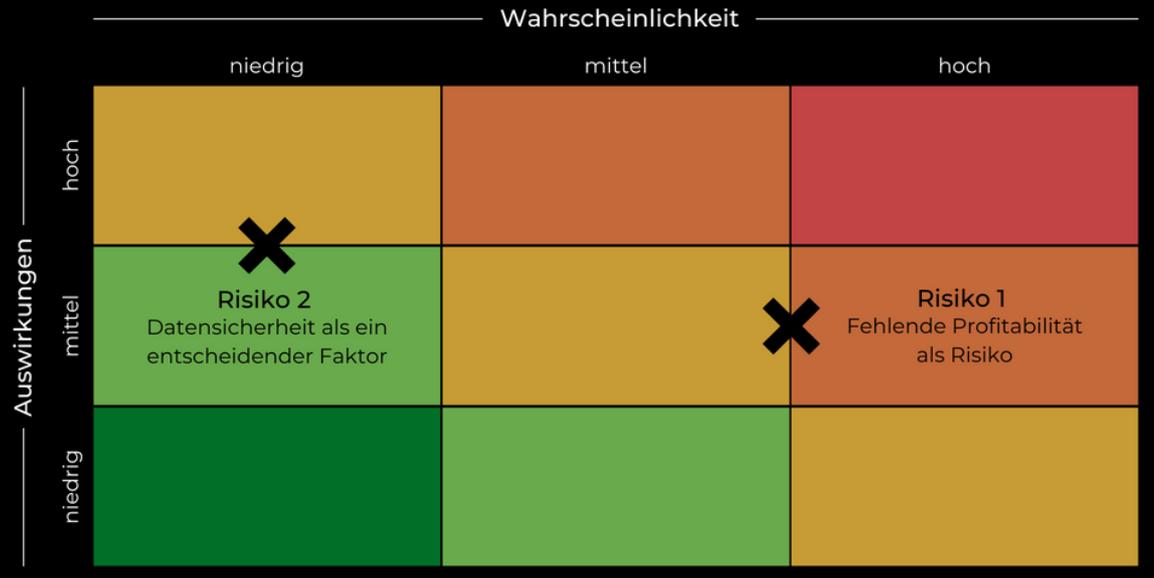


Abb. 21: Risikomatrix

5. Unsere Bewertung

Eigenkapitalkosten

Unsere Werte für Workiva sind hier wie folgt:

Risikoloser Basiszins: 3,75 %

Risikoprämie: 6,18 %

Marktrendite: 7,00 %

Beta: 1,90

Diese ergeben insgesamt Eigenkapitalkosten von 9,93 %, welche wir, durch das erwartete Wachstum, aufgrund der aktuellen Marktlage durchaus für gerechtfertigt halten.

Bilanzanalyse

Die gesamte, von Workiva ausgewiesene, Bilanzsumme beträgt für das Geschäftsjahr 2021 etwa 786,76 Mio. USD und konnte um ca. 79,75 Mrd. USD verlängert werden. In der folgenden Tabelle wollen wir detaillierter auf die Struktur der Bilanz eingehen.

Entwicklung des Umlaufvermögens

Die Zahlungsmittelbestände sind im letzten Geschäftsjahr um etwa 22,45 Mio. USD auf ca. 300,39 Mio. USD gesunken. Die marktfähigen Sicherheiten konnten dagegen von ca. 207,21 Mio. USD auf knapp 230,06 Mio. USD gesteigert werden. Außerdem konnten auch die noch ausstehenden Zahlungen von etwa 68,92 Mio. USD auf ca. 76,85 Mio. USD und die bereits gezahlten Kosten um fast 9,23 Mio. USD auf ca. 31,15 Mio. USD erhöht werden.

Entwicklung des Anlagevermögens

Im letzten Geschäftsjahr wurde erstmalig ein Goodwill (ca. 34,56 Mio. USD) ausgewiesen. Die bereits gezahlten langfristigen Kosten wurden von ca. 23,42 Mio. USD auf ca. 33,09 Mio. USD angehoben und die nicht-physischen Assets sind um etwa 8,85 Mio. USD auf ca. 10,43 Mio. USD gewachsen.

Eigen- bzw. Fremdkapitalquote und Verhältnis der kurzfristigen und langfristigen Schulden

Workiva weist eine Fremdkapitalquote von über 90,00 % aus. Das Eigenkapital hat sich dabei auf ca. 72,98 Mio. USD um etwa 8,70 Mio. USD erhöht. Gleichzeitig ist auch das Fremdkapital um ca. 71,05 Mio. USD auf knapp 713,78 Mio. USD angestiegen. Dieses verteilt sich auf 646,50 Mio. USD kurz- und ca. 67,28 Mio. USD langfristige

Verbindlichkeiten. Ca. 289,49 Mio. USD an Wandelanleihen sind im letzten Jahr allerdings aus den langfristigen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten gewechselt und müssen zudem vermutlich nicht getilgt werden. Weitere etwa 258,02 Mio. USD der kurzfristigen Verbindlichkeiten entfallen auf bereits erhaltenen Umsatz, der entsprechend nicht geldlich, sondern durch Lieferung von (digitalen) Produkten, getilgt wird. Abzüglich dessen bleiben noch ca. 157,10 Mio. USD an Verbindlichkeiten, die monetär getilgt werden müssten.

Schulden im Verhältnis zu kurzfristigen Zahlungsmitteln und kurzfristigen Investitionen

Wie bereits in der Verteilung des Fremdkapitals angesprochen, müssen nicht alle Verbindlichkeiten, die in der Bilanz aufgeführt werden, monetär getilgt werden. Im Gesamten liegen die Cash-Reserven weit unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten. Nimmt man Wandelanleihen sowie bereits erhaltenen Umsatz aus dieser Rechnung heraus, übersteigen die Zahlungsmittelbestände sogar die gesamten Verbindlichkeiten um über 143,28 Mio. USD. Die Nettoinvestitionen lagen in 2020 bei etwa 68,63 Mio. USD und sind von ca. 103,75 Mio. USD stark gefallen. Diese könnte Workiva also nach einer potenziellen monetären Tilgung aller Verbindlichkeiten auch weiterhin aufrechterhalten. Zahlenmäßig belaufen sich die Zahlungsmittelbestände auf dem ca. 4,38-fachen der Investitionen.

Schulden im Verhältnis zum EBT des letzten Geschäftsjahres

Da sich das EBIT von Workiva noch im negativen Bereich (ca. -28,95 Mio. USD) befindet, kann hier kein vernünftiges Verhältnis bestimmt werden.

Fazit

Nach der Aufschlüsselung der Verbindlichkeiten werden diese sehr deutlich durch die Zahlungsmittelbestände gedeckt. Allerdings sollte hier definitiv beachtet werden, dass Workiva zum aktuellen Zeitpunkt noch kein profitables Unternehmen ist und auch das EBIT noch im negativen Bereich liegt.

Optimistisches Szenario

Für die Jahre 2022 bis 2024 rechnen wir mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von ca. 19,11 % p. a. Anschließend soll dieses kurzfristig noch 20,00 % betragen und dann langsam abflachen. Schließlich kalkulieren wir im Jahr 2031 mit 8,00 % Wachstum und in der ewigen Rente (2032ff.) mit einem Abschlag von 2,00 %.

Bezüglich der Margen nehmen wir an, dass diese ab 2024 mit 5,35 %

erstmalig positiv werden und dann auf bis zu 30,00 % in der ewigen Rente (2032ff.) ansteigen.

Für Workiva kalkulieren wir weder mit Gewinnausschüttungen noch mit Aktienrückkäufen.

Der dann ermittelte faire Wert beläuft sich auf 59,58 USD und gibt damit eine Überbewertung von etwa 41,00 % an.

Mit einem KGVe von 25 in 2031 kommen wir dann auf eine Renditeerwartung von 10,50 % p. a.

Pessimistisches Szenario

Das pessimistische Szenario gestalten wir bis 2024 exakt gleich wie das optimistische. Anschließend gehen wir davon aus, dass das Umsatzwachstum sich schneller abflacht. Für 2031 soll dieses dann noch 3,00 % und in der ewigen Rente (2032ff.) noch 1,50 % betragen.

Für die Margen nehmen wir an, dass diese sich ab 2025 bis in die ewige Rente (2032ff.) auf 20,00 % steigern können.

Zum aktuellen Zeitpunkt kommen wir damit nur noch auf einen fairen Wert von 19,42 USD und eine entsprechende Überbewertung von etwa 331,00 %.

Mit einem Gewinnmultiple von 20 kommen wir dann auf eine Rendite von -1,46 % p. a.

Auch hier gehen wir weder von Gewinnausschüttungen noch Aktienrückkäufen aus.

DCF-Modell

Bei der DCF-Berechnung kommen wir auf einen WACC von 9,57 % und verwenden einen Wachstumsabschlag von 2,00 %.

Für den Zeitraum 2022 bis 2024 verwenden wir hier die Umsätze der DNP-Szenarien und ab 2026 nutzen wir Durchschnittswerte dieser.

Wir rechnen damit, dass die Free Cashflow Marge von den für 2022 erwarteten 2,00 % auf bis zu 25,00 % in 2029 ansteigt.

Damit kommen wir auf einen fairen Wert von 54,22 USD und eine Überbewertung um 54,40 %.

Das Modell findest du [hier](#).

Unsere Einschätzung

Bilanziell macht Workiva, für ein Unternehmen in einem so frühen Entwicklungsstadium, einen ziemlich guten Eindruck. Trotzdem sollte beachtet werden, dass das Unternehmen aktuell noch kein Geld verdient und die Finanzierung hauptsächlich über Fremdkapital gewährleistet wird. Sollten die Wachstumserwartungen nicht erfüllt

werden oder Anzeichen aufkommen, dass der Schritt in die Profitabilität länger als erwartet dauert, dürfte sich das entsprechend stark negativ auf den Kurs auswirken. Das Risiko eines Investments ist also vergleichsweise hoch.

Insgesamt ist Workiva ein Unternehmen für Wachstumsinvestoren. Man sollte die Risiken zwar kennen, allerdings kann man auch unter den optimistischen Annahmen davon ausgehen, dass Workiva eine attraktive Rendite mit sich bringt.

Eine weitere Methode, um mit dem DNP-Modell eine faire Bewertung zu erreichen, wäre, wenn das Unternehmen im Schnitt ein Umsatzwachstum von 21,00 % erreichen könnte. Dann würde "nur" ein KGV von 17 benötigt, um eine Renditeerwartung von ca. 10,00 % zu erreichen. Es ist damit klar, dass Workiva eher mit etwas Phantasie betrachtet werden muss. Allerdings sind diese Annahmen nicht komplett weltfremd.

Ich (Christian) habe Workiva nicht im Depot und auch nicht auf meiner engeren Watchlist. Dies könnte sich aber unter Umständen ändern.

Meine erwartete Rendite liegt hier bei etwa 7,50 % p. a.

Die Investmentampel stelle ich auf Gelb, da das Unternehmen noch nicht profitabel ist und ich hier meine Auswahl eher pessimistisch treffen möchte.

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

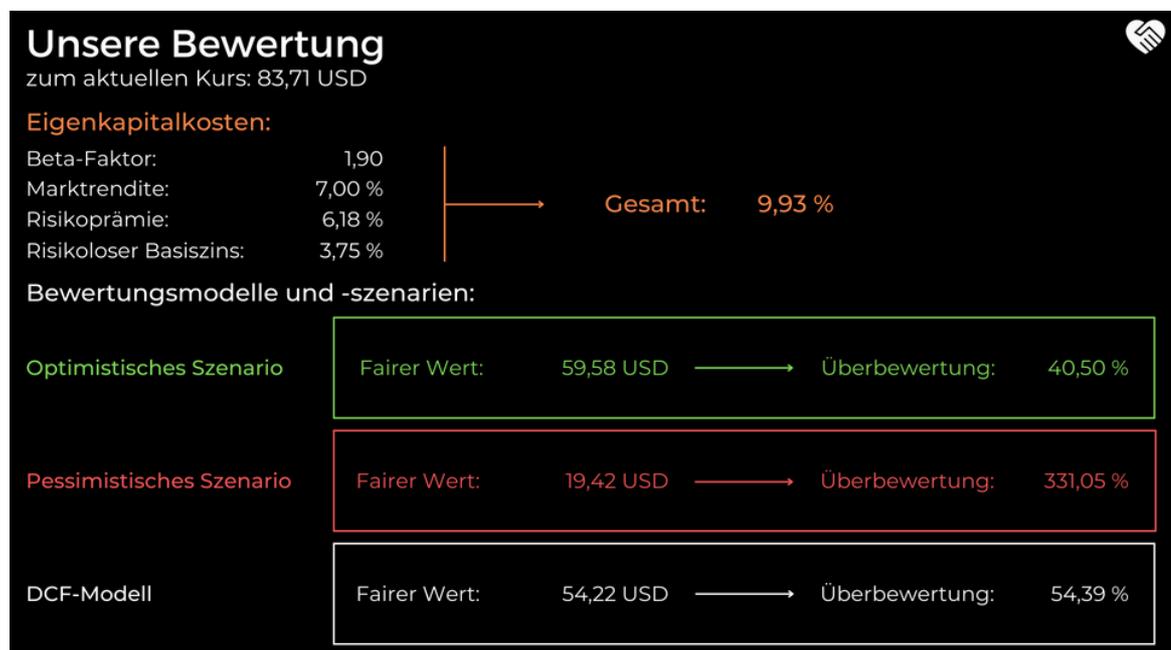


Abb. 22: Bewertungsszenarien für Workiva

6. Technische Ansicht

CHARTTECHNISCHE TRENDEINORDNUNG

Übersicht

Trendeinordnung für Workiva				
	Trend	Trendbestätigung	Trendbruch	
langfristig (Monats-Chart)	↑	173,24 USD	22,01 USD	
mittelfristig (Wochen-Chart)	↑	(91,84 USD)	(62,58 USD)	
kurzfristig (Tages-Chart)	↑	91,84 USD	76,72 USD	

Abb. 23: Trendeinordnung für Workiva

Langfristig

Da Workiva erst seit Dezember 2014 an der Börse gelistet ist, liegt keine allzu lange Charthistorie für eine Bewertung vor. Dennoch befindet sich die Aktie in einem Aufwärtstrend und die aktuelle Korrektur kann als angemessen eingeordnet werden.



Abb. 24: Monats-Chart von Workiva

Mittelfristig

Mittelfristig bewegte sich die Aktie für einige Monate seitwärts und wechselte nun in eine leicht aufwärts gerichtete Bewegung. Ein wirklich starker neuer Aufwärtstrend ist dies allerdings noch nicht,

denn die letzte richtige Aufwärtsbewegung wurde auch direkt wieder abverkauft.



Abb. 25: Wochen-Chart von Workiva

Kurzfristig

Kurzfristig befindet sich Workiva in einem Aufwärtstrend, welcher intakt ist, solange das Tief bei 76,72 USD nicht unterschritten wird.

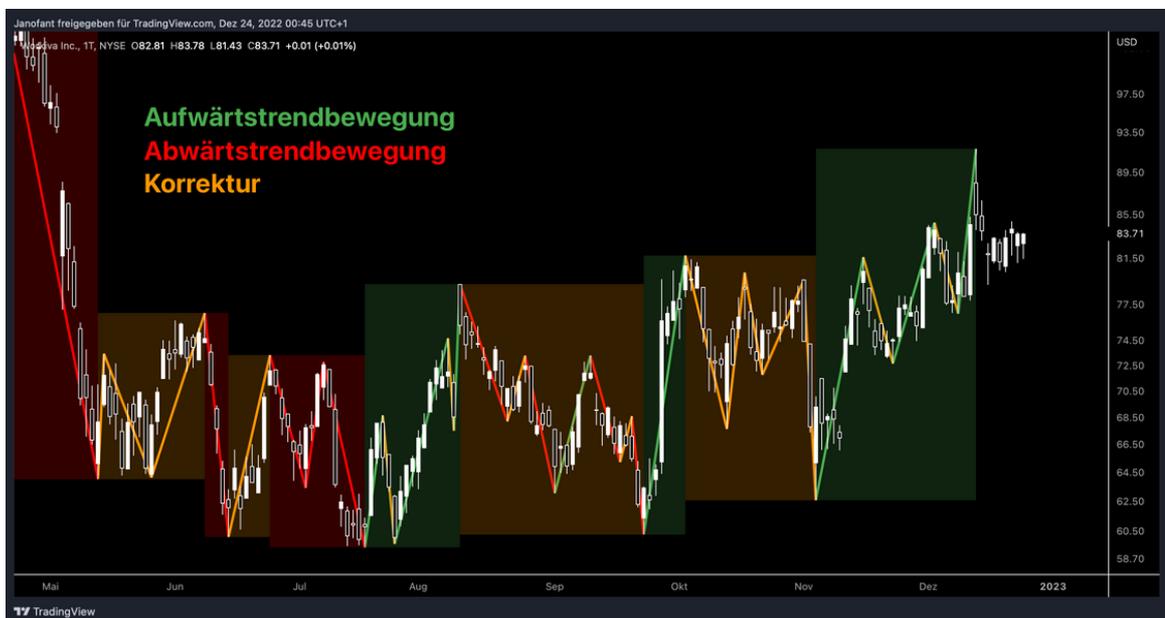


Abb. 26: Tages-Chart von Workiva

Aussicht

Das langfristige Chartbild von Workiva ist nicht eindeutig einzuordnen. Einerseits hat sich die Aktie stabilisiert und konnte einen neuen Aufwärtstrend starten, andererseits liegt eine erheblich stärkere Unterstützung (grün markiert) noch unterhalb des aktuellen Niveaus und die jüngste Aufwärtsbewegung ist auch nicht wirklich stark. Ein weiterer Abverkauf in die Kursregion um 55,00 USD wäre somit nicht verwundernswert und würde das Potenzial für eine neue Bodenbildung eröffnen.

Eine noch tiefere Korrektur in den Bereich ab 45,00 USD wäre ebenfalls möglich, allerdings ginge dies mit einer nennenswerten Schwächung des langfristigen Aufwärtstrends einher.

Sollte diese Ausweitung der Abwärtsphase nicht eintreten, dann muss die Aktie nachhaltig auf ein neues Hoch über 91,84 USD ausbrechen. Erst wenn das geschieht, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die Korrektur ihr Tief bereits ausgebildet hat.



Abb. 27: Workiva konnte zuletzt zulegen, aber noch fehlt es den Käufern an Stärke.

TECHNISCHES WIR LIEBEN AKTIEN-RATING

Im technischen Wir Lieben Aktien-Rating erzielt Workiva 6 von 10 Punkten. Nicht erfüllt wird das Kriterium für die langfristige Trendstabilität und darüber hinaus befinden sich zwei Volumen-Cluster als Widerstände über dem aktuellen Kursniveau. Zudem habe ich (Jan) beide subjektiven Punkte nicht vergeben, was auf die eher kurze Charthistorie zurückzuführen ist. Da andere Aktien, die wir bereits analysiert haben, mehrere Jahrzehnte mit einem aktiven Aufwärtstrend vorweisen können und die charttechnische Lage hier zudem nicht eindeutig ist (mittelfristige Schwäche, weiterer Abverkauf möglich), erhält Workiva beide Punkte nicht. Das Gesamtergebnis von 6 Punkten repräsentiert die charttechnische Lage angemessen.



Abb. 28: Im technischen Wir Lieben Aktien-Rating erzielt Workiva 6 von 10 Punkten.

MARKTSYMMETRIE

Eine aussagekräftige Analyse der Marktsymmetrie kann bei Workiva nicht erfolgen, denn die aktuelle Korrektur ist erst die zweite Abwärtsphase diesen Ausmaßes. Verglichen mit dieser vergangenen Korrektur ist die aktuelle Länge des Abverkaufs angemessen, aber besonders zuverlässig ist diese Einordnung nicht.

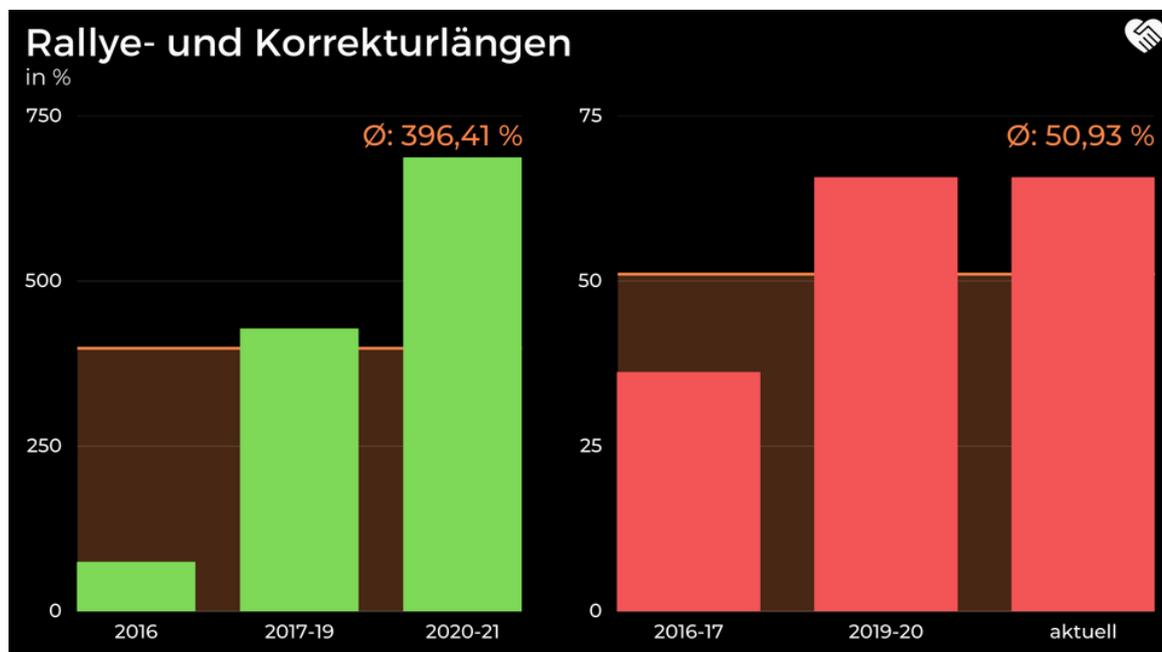


Abb. 29: Rallye- und Korrekturlängen

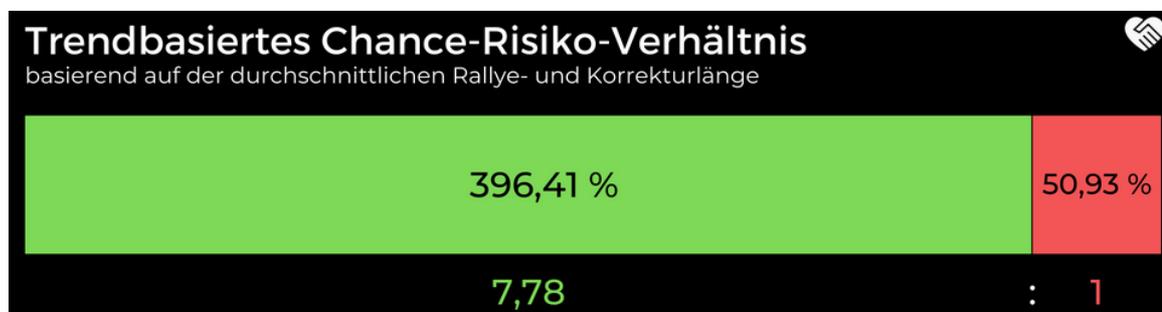


Abb. 30: Trendbasiertes Chance-Risiko-Verhältnis

Auch die Rainbow-EMAs haben nur eine bedingte Aussagekraft, denn zur Berechnung benötigt man eine deutlich längere Charthistorie. Im aktuellen Chartbild ist erkennbar, dass die letzte große Korrektur ebenfalls auf dem Niveau gelber EMAs (bzw. leicht darunter) ihr Tief ausbildete. In Bezug darauf scheint die aktuelle Korrekturlänge angemessen zu sein, aber auch hier ist die Aussagekraft nicht besonders hoch.



Abb. 31: Korrekturen im Verhältnis zur Trendgeschwindigkeit, dargestellt mit Rainbow-EMAs.

7. Fazit

ALLGEMEIN

Workiva ist nach eigenen Angaben ein weltweit führender Anbieter von cloudbasierten Reporting-Lösungen. Die Plattform des Unternehmens hat über 100 verschiedene Anwendungsmöglichkeiten und erfreut sich einer stetig steigenden Beliebtheit. Während Workiva in der Vergangenheit insbesondere durch die digitale Transformation und den Umstieg vieler Unternehmen in die Cloud profitieren konnte, bestehen für das Unternehmen in den kommenden Jahren weitere Wachstumschancen, welche u. a. auf einen tendenziell steigenden Bedarf für ESG-Reporting beruhen. Hervorzuheben ist allerdings auch, dass es voraussichtlich noch einige Jahre in Anspruch nehmen wird, bis Workiva auch nach US-GAAP positive Nettoergebnisse erwirtschaften können wird.

Wie beschrieben, steht die Investmentampel auf Gelb, mit Tendenz auf Grün und einer Renditeerwartung von 7,50 % pro Jahr.

Aus charttechnischer Sicht ist Workiva in einem langfristigen Aufwärtstrend und es besteht das Potenzial für eine Umkehr. Zugleich ist die Charthistorie für eine wirklich zuverlässige Einschätzung nicht lang genug, was das übliche Dilemma bei den meisten Wachstumsaktien ist.

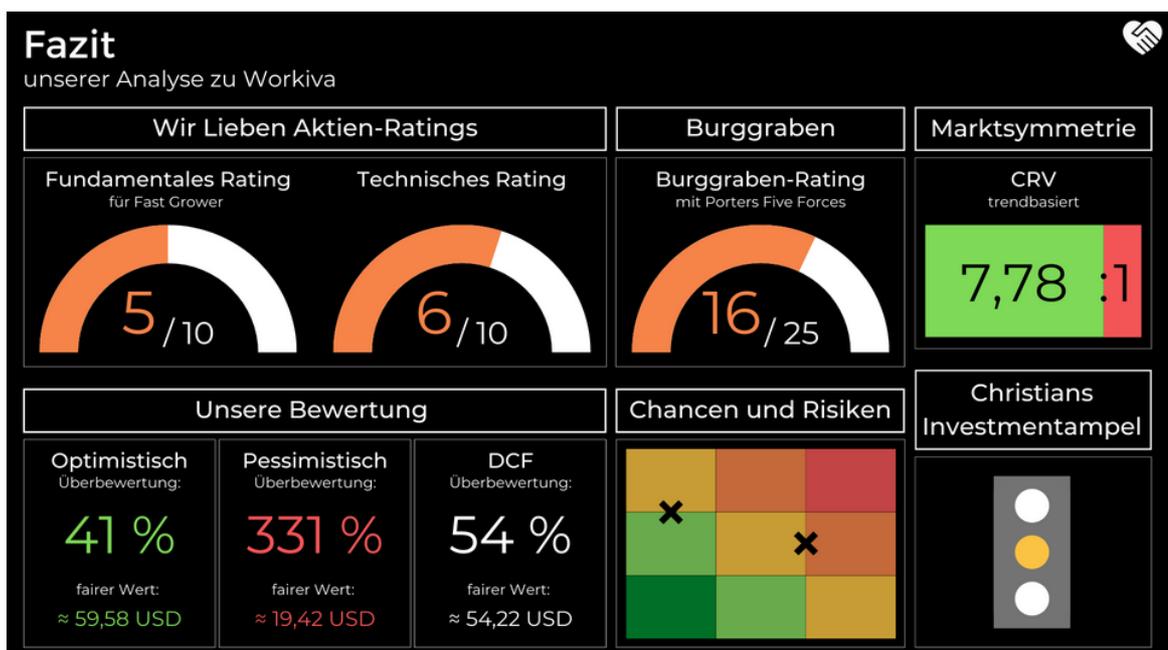


Abb. 32: Fazit unserer Analyse zu Workiva

FAZIT DER TEAM-MITGLIEDER

Jan

Workiva verfolgt ein spannendes Geschäftsmodell und die enorm hohe Kundenbindung spricht für sich. Mir gefällt zudem die strategische Weiterentwicklung in den letzten Jahren in Bezug auf die Gewinnung von renommierten Kunden, die weltweite Expansion (gerade beim Regulatory Reporting haben Konkurrenten hier immer erst einmal Hürden zu überwinden) und die Erweiterung des Angebots mit den Nachhaltigkeitsberichten. Nichtsdestotrotz überzeugt mich weder die Entwicklung der fundamentalen Kennzahlen im Kontext der Bewertung, noch die charttechnische Situation genug, um Workiva in meine Watchlist aufzunehmen.

Christian

Workiva ist für mich ein sehr spannendes und innovatives Unternehmen. Die Lösungen sind gerade durch eine immer komplexere werdende Welt immer wichtiger für Unternehmen. Der hohe Anteil von Abo-Umsätzen ist ebenfalls sehr positiv zu werten. Etwas skeptisch bin ich bei den hohen Kosten die derzeit noch immer anfallen bei gleichzeitig eher schleppendem Wachstum. Dies sollte zukünftig genauestens beobachtet werden. Man kann die Bewertung derzeit unter den entsprechenden Wachstumsannahmen gut vertreten, allerdings ist es für mich eher ein Kandidat für die erweiterte Watchlist.

Adrian

Es gibt inzwischen nur noch relativ wenige Wachstumsaktien, die einen soliden Aufwärtstrend besitzen. Eine davon ist Workiva. Das Geschäftsmodell des Unternehmens scheint langweilig, was die Aktie für mich umso spannender macht. Die bereits getestete Unterstützung stellt für mich eine valide Kaufzone dar & ich würde mich bei einem weiteren Rücksetzer in den Bereich um die 80 USD auf die Lauer legen.

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

