



Zuora

Fundamentale Aktienanalyse -MEIN AKTIENMARKT

**zuora**

## Inhalt

<b>DER KONZERN [1]</b>	<b>- 2 -</b>
DAS UNTERNEHMEN	- 2 -
<i>Vision von Zuora</i>	- 3 -
<i>Produkte</i>	- 6 -
<i>Wachstumsstrategie</i>	- 8 -
<i>Kunden</i>	- 9 -
<i>Mitarbeiter</i>	- 9 -
RISIKOFAKTOREN	- 10 -
GESCHICHTE [2]	- 11 -
MANAGEMENT	- 13 -
<b>FUNDAMENTALE AKTIENANALYSE</b>	<b>- 14 -</b>
ALLGEMEINE INFORMATION	- 14 -
ALLGEMEINE KENNZAHLEN	- 14 -
BRANCHE UND PRODUKTE IM ALLGEMEINEN	- 15 -
EXECUTIVE BOARD	- 15 -
AUSWERTUNG DER AKTUELLEN GESCHÄFTSBILANZ 2019	- 16 -
<i>Gewinn und Verlustrechnung</i>	- 16 -
<i>Konzernbilanz - Passiva</i>	- 17 -
<i>Konzernbilanz - Aktiva</i>	- 18 -
<i>Geldflussrechnung / Cash Flow 's</i>	- 19 -
<i>Dividendenpolitik / Ausschüttungspolitik</i>	- 20 -
<i>Umsätze nach Geschäftsfelder</i>	- 21 -
<i>Umsätze nach Regionen</i>	- 22 -
<i>Aktionärsstruktur</i>	- 23 -
<i>Auswertung „Rule of 40“</i>	- 24 -
AUSWERTUNG DER FINANZKENNZAHLEN	- 25 -
<i>Finanzielle Stabilität</i>	- 25 -
<i>Working Capital Management</i>	- 26 -
<i>Unternehmensrendite - Ertrag und Rentabilität</i>	- 27 -
<i>Aktienpreis</i>	- 28 -
INVESTMENT-SCORES VON MEIN AKTIENMARKT	- 29 -
<i>Performance Score</i>	- 29 -
<i>Unternehmens-Qualität Score</i>	- 30 -
<i>Investmentsicherheit-Score</i>	- 31 -
ERGEBNISSE SONSTIGER MODELLANALYSEN	- 32 -
FAZIT	- 32 -
QUELLEN	- 33 -
<b>RECHTLICHER HINWEIS NACH WPHG</b>	<b>- 33 -</b>
<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS</b>	<b>- 34 -</b>
<b>TABELLENVERZEICHNIS</b>	<b>- 35 -</b>

## Der Konzern [1]

### Das Unternehmen

Zuora ist eine führende Cloud-basierte Abonnementverwaltungsplattform. Zuora bietet Software an, die es Unternehmen aus verschiedenen Branchen und Regionen ermöglicht, ein Abonnement-Geschäftsmodell einzuführen, zu verwalten oder in ein solches umzuwandeln. Die Cloud-basierte Software, die speziell für dynamische, wiederkehrende Abonnement-Geschäftsmodelle entwickelt wurde, fungiert als intelligenter Knotenpunkt für die Abonnementverwaltung, der den gesamten Prozess von der Bestellung eines Abonnements bis zur Umsatzrealisierung, einschließlich Rechnungsstellung und Umsatzrealisierung, automatisiert und orchestriert. Deren Lösung ermöglicht es Unternehmen, Preise und Verpackungen für Produkte und Dienstleistungen einfach zu ändern, um zu wachsen und zu skalieren, die Standards für die Umsatzrealisierung effizient einzuhalten und sinnvolle Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen.

Zuora glaubt, dass sie sich in den frühen Stadien eines globalen, mehrere Jahrzehnte dauernden Wandels weg von produktbasierten Geschäftsmodellen, die durch transaktionale Einzelverkäufe gekennzeichnet sind, hin zu wiederkehrenden Geschäftsmodellen auf Abonnementbasis befinden. Dieser Trend, den das Unternehmen als die "Subscription Economy" bezeichnen, ist überall sichtbar. Im Medien- und Unterhaltungsbereich greifen die Verbraucher zu Video-on-Demand-Diensten und digitalen Musik-Streaming-Diensten. Pendler nutzen die Vorteile von Autoabonnementprogrammen und abonnementbasierten Fahrgemeinschaftsdiensten. Im Technologiebereich entscheiden sich Unternehmen für Software-as-a-Service (SaaS)-Anwendungen anstelle von Installationen vor Ort. In der Fertigung haben es Sensoren und Konnektivität den Unternehmen ermöglicht, eine Reihe von digitalen Diensten mit ihren physischen Produkten zu bündeln. Digitale Abonnements haben sich positiv auf die Zeitungs- und Verlagsbranche ausgewirkt, da die Leser zunehmend digitale Nachrichten- und Informationsquellen abonnieren. Darüber hinaus bietet der Einzelhandelsbereich eine wachsende Vielzahl von Abonnementdiensten, darunter Kleidung und Accessoires, Kosmetik und Körperpflege, Mahlzeiten und Lebensmittel, Vitamine und Rezepte, Haustierpflege und vieles mehr.

Viele der heutigen Unternehmenssoftwaresysteme, die Unternehmen zur Verwaltung ihrer Prozesse von der Bestellung bis zum Umsatz einsetzen, wurden für eine produktorientierte Wirtschaft entwickelt und sind für die dynamische, fortlaufende Natur der Abonnementdienste äußerst schwierig umzukonfigurieren. In traditionellen Geschäftsmodellen war die Auftragsabwicklung ein linearer Prozess - ein Kunde bestellt ein Produkt, wird für dieses Produkt in Rechnung gestellt, die Zahlung wird eingezogen und der Ertrag wird verbucht. Diese Altsysteme waren nicht speziell dafür ausgelegt, die Komplexität und die laufenden Kundenereignisse wiederkehrender Beziehungen und deren Auswirkungen auf Bereiche wie Rechnungsabgrenzung, Umsatzrealisierung und Berichterstattung in Echtzeit zu bewältigen. Der Versuch, diese Software zum Aufbau eines Abonnementgeschäfts zu verwenden, führt häufig zu langwierigen und komplexen manuellen Nachfolgearbeiten, fest programmierten Anpassungen, einer Vielzahl von Lagerhaltungseinheiten (SKUs) und Ineffizienz.

Diese neuen Abonnement-Geschäftsmodelle sind von Natur aus dynamisch, mit vielfältigen Interaktionen und sich ständig ändernden Beziehungen und Ereignissen. Die Möglichkeiten, Produkte auf den Markt zu bringen, Preise zu berechnen und in Rechnung zu stellen, Geldeingänge zu erleichtern und zu erfassen, Einnahmen zu verarbeiten und zu erkennen und die Daten zu produzieren, die für den Abschluss ihrer Bücher und für wichtige Entscheidungen erforderlich sind, sind für Unternehmen mit Abonnement-Geschäftsmodellen geschäftskritisch und besonders komplex. Wenn Unternehmen ein Abonnementgeschäft einführen oder ausbauen, kommen sie daher oft zu dem Schluss, dass die Altsysteme unzureichend sind.

### Vision von Zuora

Die Vision ist einfach. Zuora nennt sie "Die abonnierte Welt", und es ist die Idee, dass eines Tages jedes Unternehmen ein Teil der Subskriptionswirtschaft sein wird. Die Mission ist es, allen Unternehmen in der Subskriptionswirtschaft zu ermöglichen, erfolgreich zu werden. Zu deren Kunden gehören Unternehmen aller Größenordnungen, von kleinen Unternehmen bis hin zu einigen der größten Unternehmen der Welt. Die Kunden zahlen für deren

Plattform im Rahmen eines abonnementbasierten Modells, und dieses Modell ermöglicht es ihnen, mit dem Wachstum der Subskriptionswirtschaft zu wachsen.

### *Geschäftsvorteile durch den Einsatz der Lösungen von Zuora*

Die Produkte von Zuora ermöglichen es den Unternehmen:

- **Zeit bis zur Markteinführung zu verkürzen.** Zuora verkürzt die Zeit, die benötigt wird, um neue Abonnementangebote auf den Markt zu bringen und die Preisgestaltung und Verpackung bestehender Angebote zu iterieren. Dadurch können Unternehmen schnell auf veränderte Markt- und Kundenbedürfnisse reagieren, neue Dienste einführen und neue Märkte erschließen. Änderungen können innerhalb von Minuten vorgenommen werden, ohne dass die Backoffice-Systeme neu codiert oder umgestaltet werden müssen.
- **Erhöhen Sie die betriebliche Effizienz.** Kunden nehmen regelmäßig Änderungen an ihren Abonnements vor. Zuora automatisiert diese Prozesse und reduziert die Auswirkungen von Änderungen, einschließlich der Abgrenzung für Rechnungen, Änderungen der Umsatzrealisierung, Besteuerung, Rückstellungen und Berichterstattung. Durch die Automatisierung dieser Funktionen sparen Unternehmen wertvolle Zeit und Ressourcen, da manuelle Prozesse und Anpassungen entfallen und die betriebliche Effizienz gesteigert wird.
- **Effizienzen.** Freisetzung von IT- und technischen Ressourcen. Die Cloud-basierte Lösung reduziert sowohl die Systemkomplexität als auch die Kosten. Mit Zuora müssen Engineering- und IT-Abteilungen keine firmeninternen kundenspezifischen Systeme oder Anpassungen für ihre Enterprise Resource Planning (ERP)-Systeme, um mit Marktveränderungen, laufenden Kundenanforderungen und neuen Order-to-Cash-Prozessen Schritt zu halten.
- **Ein einheitliches Aufzeichnungssystem einrichten.** Die Lösung erfasst Finanz- und Betriebsdaten und ermöglicht es Abonnementunternehmen, ein einziges Aufzeichnungssystem zu verwenden, anstatt Daten aus mehreren Systemen abstimmen zu müssen. Auf wichtige Geschäftskennzahlen kann zu jedem Zeitpunkt zugegriffen werden, um wichtige Geschäftsentscheidungen zu treffen.

- **Entscheidungen auf der Grundlage von Kundendaten treffen.** Da deren Lösung als eine einzige Daten- und Informationsquelle für Abonnenten dient, können Unternehmen mit Zuora Einblick in das Kundenverhalten gewinnen. Dies hilft ihnen, ihre Abonnenten besser zu verstehen, Verkaufschancen vorherzusagen und die Kundenbindung zu erhöhen.
- **Zugriff auf ein wachsendes Ökosystem von Software-Partnern, die Software bestellen und verkaufen.** Deren Lösung verfügt über mehr als 50 vorgefertigte Konnektoren zu verschiedenen Order-to-Revenue-Softwarepartnern, einschließlich Zahlungs-Gateways, Steueranbietern, Hauptbüchern und Customer Relationship Management (CRM)-Systemen. Anstatt Integrationen für jedes dieser Systeme zu erstellen, können die Kunden die Vorteile vorgefertigter Konnektoren nutzen, um die Funktionen von Zuora für bestimmte Branchen zu erweitern.
- **Unterstützung einer schnellen internationalen Expansion.** Mit über 35 vorgefertigten Zahlungs-Gateways, über 150 unterstützten Währungen und über 15 unterstützten Zahlungsmethoden ermöglicht es deren Lösung Unternehmen, schnell international zu expandieren und Kunden in neuen geografischen Regionen zu akquirieren und zu unterstützen. Zuora glaubt, dass sie gut positioniert sind, um von dem zu profitieren, was sie als eine breite, branchenweite Verlagerung hin zu Abonnement-Geschäftsmodellen sehen. Zuora hat über ein Jahrzehnt damit verbracht, drei Dinge zu tun: führende und differenzierte Technologie aufzubauen, die firmeneigene Bereitstellungsmethodik zu verbessern und ein Geschäftsmodell zu implementieren, das es ihnen ermöglicht, deren Mission zu erfüllen und ein langfristiges, nachhaltiges Wachstum zu erzielen.
- **Automatisierte Umsatzrealisierung.** Angesichts der mit Abonnement-Modellen verbundenen komplexen Rechnungslegung automatisiert deren Produkt zur Umsatzerfassung die Prozesse der Umsatzerfassung in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards und verringert die Abhängigkeit derer Kunden von fehleranfälligen manuellen Verarbeitungen und Tabellenkalkulationen.

## Produkte

Zuora's Lösung ist das Aufzeichnungssystem für die Abonnement-Geschäftsmodelle derer Kunden und besteht aus drei Komponenten: zentrale Plattform Zuora, Produkte von Bestellung zu Umsatz und ein Anwendungsmarktplatz.

### *Zentrale Plattform von Zuora*

Die zentrale Plattform Zuora fungiert als intelligente Drehscheibe für die Abonnementverwaltung, die es den Kunden ermöglicht, die Auftrags-zu-Umsatz-Operationen daran auszurichten, um einen dynamischen Auftrags-zu-Umsatz-Prozess zu schaffen, der speziell für Abonnement-Geschäftsmodelle entwickelt wurde. Die Zuora Central Platform besteht aus sechs Kern-Engines.

- Pricing Engine ermöglicht es den Kunden, Preise und Pakete in Minutenschnelle zu erstellen, ohne Back-Office-Systeme neu codieren oder umgestalten zu müssen. Dazu gehört das Mischen und Abstimmen von einmaligen, wiederkehrenden oder Nutzungspreismodellen, um strategische und maßgeschneiderte Preispläne zu entwerfen.
- Subscription Orders Engine automatisiert den Lebenszyklus der Abonnementverwaltung und berechnet Abrechnung, Zahlungen und Einnahmen für Veranstaltungen während des Abonnentenlebenszyklus neu.
- Rating Engine ermöglicht es den Kunden, jedes Monetarisierungs- oder Kontomodell zu messen und zu bewerten, damit ihre Kunden genau abgerechnet werden.
- Global Payments Engine vereinfacht den weltweiten Zahlungsverkehr, indem sie es den Kunden ermöglicht, über mehr als 35 vorgefertigte Zahlungs-Gateways, über 150 unterstützte Währungen und über 15 unterstützte Zahlungsmethoden abzurechnen.
- Die Subscription Metrics Engine bietet Berichte und Einblicke in die für den Betrieb eines Abonnementgeschäfts erforderlichen Metriken.
- Die Subscription Accounting Engine erhöht die geschäftliche Flexibilität, indem sie dem Kunden hilft, ihre Bücher mit revisionssicheren, automatisierten Finanzoperationen abzuschließen.

### Produkte

Wir können unser Portfolio von Produkten, die von der Bestellung bis zum Umsatz reichen, einsetzen und konfigurieren, um eine Vielzahl von Anwendungsfällen für Abonnement-Geschäftsmodelle abzudecken.

Zuora bietet zwei Vorzeigeprodukte an:

- **Zuora Fakturierung.** Zuora Billing wurde speziell für die Abrechnung von Abonnements entwickelt und ermöglicht es deren Kunden, auf verschiedene Arten abzurechnen, bei Abonnementänderungen Preisanteile zu berechnen und Kunden für verschiedene Abrechnungs- und Zahlungsvorgänge in Stapeln zu gruppieren. Das Produkt unterstützt deren Kunden auch bei der Festlegung von Zahlungsbedingungen, der Verwaltung hierarchischer Abrechnungsbeziehungen, der Konsolidierung der Rechnungsstellung über mehrere Abonnements hinweg und der Einziehung von Einnahmen über ein globales Netzwerk von Zahlungs-Gateways.
- **Zuora RevPro.** Zuora RevPro ist eine Automatisierungslösung für die Umsatzrealisierung, die es deren Kunden ermöglicht, Transaktionen von Waren und Dienstleistungen in Umsatzverträge und Leistungsverpflichtungen gemäß den jüngsten Umsatzstandards Topic 606 / IFRS 15 zu gruppieren. Zuora RevPro hilft deren Kunden bei der Automatisierung des Ertrags- und Umsatzabgrenzungsmanagements in Übereinstimmung mit ihren Rechnungslegungsgrundsätzen, Geschäftsregeln und Preisgestaltungsmodellen.

Zuora bietet auch Zusatzprodukte an, darunter

- **Zuora CPQ.** Zuora CPQ wurde speziell für die Konfiguration von Geschäften, Preisgestaltung und Angebotserstellung in einem Abonnementgeschäft entwickelt. Mit Zuora CPQ können deren Kunden jede Art von Geschäft konfigurieren, z. B. mehrjährige Abonnements und Preisanhebungsgeschäfte, und die Regel-Engine und geführte Verkaufs-Workflows zur Skalierung ihres Verkaufsteams nutzen.



- **Zuora Sammeln.** Zuora Collect wurde speziell entwickelt, um die komplizierte Funktion von Inkassovorgängen in Verbindung mit dynamischen Geschäften auf Abonnementbasis zu handhaben, und hilft deren Kunden, ihre Inkassoprozesse zu rationalisieren, indem sie ihren eigenen automatisierten Mahnworkflow konfigurieren, verschiedene Wiederholungsregeln für elektronische Zahlungen orchestrieren und die Grundursache eines Zahlungsrückgangs gezielt bekämpfen.

## *Zuora Marktplatz*

Der Zuora Marketplace bietet branchenspezifische Tools und Anwendungen von Drittanbietern, die die Möglichkeiten von Zuora für deren Kunden erweitern. Der Zuora Marketplace verfügt über Dutzende von Anwendungen und Funktionen von über 50 Partnern. Die Anwendungen umfassen eine breite Palette von Anwendungen, die von Abonnementunternehmen benötigt werden, wie z.B. vorgefertigte Hauptbuchkonnektoren, vorgefertigte Steuerkonnektoren, vorgefertigte Zahlungsgateway-Konnektoren, vorgefertigte Lockbox-Konnektoren, Entwickleranwendungen und Inkassoanwendungen.

## Wachstumsstrategie

Zu den Schlüsselementen der Wachstumsstrategie gehören:

- **Neukunden-Akquisition.** Im Zuge der Entwicklung der Abonnement-Wirtschaft beabsichtigt Zuora, deren Führungsposition zu nutzen und neue Kunden auf den aktuellen und zukünftigen Märkten zu gewinnen.
- **Ausbau der Beziehungen zu bestehenden Kunden.** Zuora beabsichtigt, die Nutzung derer Plattform durch bestehende Kunden auszuweiten und ein nachhaltiges Wachstum in mehrfacher Hinsicht zu fördern, z.B. durch die Erhöhung des Transaktionsvolumens und Up-Sells und Cross-Sells mit zusätzlichen Produkten.
- **Erschließung neuer vertikaler Märkte.** Zuora verfügt derzeit über eine starke Position in vier Schlüsselmärkten: Technologie, Medien und Telekommunikation,

Fertigung sowie IoT für Industrie und Verbraucher und beabsichtigt, in zusätzliche vertikale Märkte zu expandieren.

- **Expandieren Sie unseren globalen Fußabdruck.** Im Zuge der weltweiten Verbreitung der Subskriptionswirtschaft beabsichtigt Zuora, in neue Regionen zu expandieren, in denen sie künftige Expansionsmöglichkeiten sehen.
- **Globale Systemintegratoren einsetzen, um das Wachstum zu beschleunigen.** Wir beabsichtigen, mit großen globalen Systemintegratoren (GSIs) zusammenzuarbeiten und ihre Rolle bei der Förderung und Umsetzung der Umstellung auf Abonnement-Geschäftsmodelle zu nutzen.
- **Neue Produkte einführen und deren Technologievorsprung ausbauen.** Während Zuora mit deren Kunden wachsen und sich weiterentwickeln, beabsichtigen sie, weiterhin zusätzliche Produkte zu entwickeln und deren derzeitigen Angebote zu verbessern.
- **Optimierung von Preisgestaltung und Verpackung.** Zuora beabsichtigt, die Preisgestaltung und Verpackung zu optimieren und zu verbessern, um den Wert, den derer Kunden mit deren Produkten erzielen, mit den Einnahmen, die sie erhalten, in Einklang zu bringen.

## Kunden

Organisationen aller Größen, aus den unterschiedlichsten Branchen und an vielen Orten der Welt haben sich der Plattform angeschlossen. Zum 31. Januar 2020 hatte Zuora 624 Kunden mit einem ACV von 100.000 USD oder mehr, was über 85 % des gesamten ACV entspricht.

Kein Kunde repräsentierte mehr als 10% der Gesamteinnahmen für das Geschäftsjahr 2020, das Geschäftsjahr 2019 und das Geschäftsjahr 2018.

## Mitarbeiter

Am 31. Januar 2020 beschäftigt Zuora insgesamt 1.249 Mitarbeiter, davon 504 außerhalb der Vereinigten Staaten, auch in Europa und Asien.

## Risikofaktoren

- Zuora kann durch Naturkatastrophen, Pandemien, einschließlich COVID-19, und andere katastrophale Ereignisse sowie durch von Menschen verursachte Probleme wie Terrorismus beeinträchtigt werden, die deren Geschäftsbetrieb stören könnten, und Pläne zur Geschäftskontinuität und zur Wiederherstellung nach Katastrophen schützen sie möglicherweise nicht ausreichend vor einer schweren Katastrophe.
- Zuora hat in der Vergangenheit Nettoverluste erlitten, geht davon aus, dass deren Betriebsausgaben in Zukunft steigen werden, und wird möglicherweise keine Rentabilität erreichen oder aufrechterhalten.
- Wenn sich die Verlagerung von Unternehmen auf Abonnement-Geschäftsmodelle, einschließlich der Verbraucherakzeptanz von Produkten und Dienstleistungen, die über solche Modelle angeboten werden, und insbesondere der Markt für Abonnementverwaltungssoftware langsamer entwickelt als erwartet, könnte sich das Wachstum verlangsamen oder zum Stillstand kommen, und deren Betriebsergebnisse könnten nachteilig beeinflusst werden.
- Zuora hat ein rasches Wachstum erlebt und erwartet, dass sie in absehbarer Zukunft in deren Wachstum investieren werden. Wenn es ihnen nicht gelingt, das Wachstum effektiv zu steuern, könnte das Geschäft, die Betriebsergebnisse und die Finanzlage nachteilig beeinflusst werden.
- Wenn Zuora nicht in der Lage sind, neue Kunden zu gewinnen und den Verkauf an bestehende Kunden auszuweiten, könnte das Umsatzwachstum langsamer als erwartet ausfallen und das Geschäft könnte nachteilig beeinflusst werden.
- Das Umsatzwachstum und die Fähigkeit, Rentabilität zu erreichen und aufrechtzuerhalten, werden zum Teil davon abhängen, ob Zuora in der Lage ist, dessen Direktvertrieb auszubauen und die Produktivität des Außendienstes zu erhöhen.

## Geschichte [2]

2019

Zuora fügt fünf neue US-Patente für Abrechnungs- und Umsatzerkennungsprodukte hinzu.

2018

Mit über 1.200 Mitarbeitern eröffnet Zuora neue Büros in Stockholm, Mailand und Melbourne.

Zuora geht an der New Yorker Börse an die Börse.

Zuora arbeitet mit 7 der 10 größten globalen Automobilhersteller zusammen.

2017

Zuora wächst auf mehr als 900 Kunden und 850 Mitarbeiter.

Fast 30 % der Kunden mit einem Jahresumsatz von über 100 Mio. USD.

Zuora erwirbt Leeyo, den führenden Anbieter von Umsatzerkennungssoftware RevPro.

Zuora bringt Zuora Central™ auf den Markt, die einzige Cloud-basierte Plattform, die alle Vorgänge von der Bestellung eines Abonnements bis zur Einnahme in Echtzeit für jedes Unternehmen automatisiert.

Ausgezeichnet als die 50 besten Fintech-Unternehmen der Bay Area des Silicon Valley.

2016

Mehr als 600 Mitarbeiter weltweit.

Deloitte Technology Fast 500.

Tien Tzuo zum E&Y-Unternehmer des Jahres ernannt.

Tien Tzuo zu einem der 100 einflussreichsten Fintech-Führer ernannt - Aktuelle Themen

2015

Zuora Japan eröffnet.

Die Forrester-Welle: Abonnement-Abrechnungsplattformen, Leader.

Gewinner der Technologieinnovation aus der Ventana-Forschung.

Wealthfronts Liste mit Unternehmen für den idealen Karrierestart

2014

Liste der CNBC-Unterbrecher 50.

Zuora - Aktienanalyse vom 13.09.2020

2013

Finanzierung der Serie E unter Leitung von Next World Capital, Vulcan Capital und Northgate Capital.

AlwaysOn Global 250.

OnDemand-Software-Business-Management-Anwendungen.

CRN 100 coolste Cloud-Computing-Anbieter.

2012

Zuora wurde von AlwaysOn als Unternehmen des Jahres ausgezeichnet.

Zuora eröffnet Geschäftsstellen in Australien.

OnDemand Top-100-Unternehmen.

CRN 20 Coolste Anbieter von Cloud-Software.

2011

THINKstrategy Best of SaaS Showplace (BoSS)-Auszeichnung.

Lead411 Die heißesten Unternehmen im Silicon Valley.

2010

Zuora wagt den Sprung über den Teich und eröffnet Niederlassungen in Europa.

TechCrunch gibt bekannt, dass unser Vertragsvolumen für Abo-Lösungen 1 Mrd. US-Dollar beträgt. Zuoras erster Forbes-Artikel.

Serie D-Finanzierung unter Führung von Index Ventures, Greylock Partners und Dave Duffield. Das Vertragsvolumen in Europa beträgt 2 Mrd.

2008

Finanzierung der Serie A unter Führung von Benchmark Capital und Marc Benioff.

Zuora stellt sein Vorzeigeprodukt vor: Z-Billing.

TechCrunch bezeichnet Zuora als „Salesforce der Online-Abrechnung“.

Zuora führt Z-Force ein, die erste Abrechnungs- und Bezahlösung, die komplett in das CRM von Salesforce integriert ist.

2007

Zuora wird von K.V. Rao, Cheng Zou und Tien Tzuo gegründet.

## Management

*CEO Tien Tzuo*

Youtube - The Subscription Economy

[https://www.youtube.com/watch?v=80\\_PhJE6rUo](https://www.youtube.com/watch?v=80_PhJE6rUo)

Youtube - Tien Tzuo

<https://www.youtube.com/watch?v=iNs4QyB268c>

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/tientzuo>

Zuora

<https://de.zuora.com/people/tien-tzuo/>

Twitter

<https://twitter.com/tientzuo?lang=de>

## Fundamentale Aktienanalyse

### Allgemeine Information

Tabelle 1 Allgemeine Informationen der Aktie

WKN   Stammaktie	A2JHJJ
WKN   Vorzugsaktie	-
ISIN   Stammaktie	US98983V1061
ISIN   Vorzugsaktie	-
Aktienpreis   Stammaktie [Euro]	8,26
Aktienpreis   Vorzugsaktie [Euro]	-
Ausstehende Stammaktien	111.122.000
Ausstehende Vorzugsaktien	-
Marktkapitalisierung [Dollar]	1.081.217.061
Symbol	ZUO
Branche / Index	Finanzsektor
Unternehmensgründung	2007
Hauptsitz der AG in	Redwood Shores, USA
Aktienindex	NASDAQ
Wallpaper erstellt am	15.09.20

### Allgemeine Kennzahlen

Tabelle 2 Allgemeine Kennzahlen der Aktie

Aktueller Aktienpreis [Dollar]	9,73
Aktienpreis vor 3 Monaten [Dollar]	8,70
Aktienpreis vor 12 Monaten [Dollar]	15,80
Buchwert je Aktie [Dollar]	491,12
Steuerquote	-1%

## Branche und Produkte im Allgemeinen

*Tabelle 3 Branche und Produkte im Allgemeinen*

Abonnement-Geschäftsmodelle	Zuora Fakturierung
zentrale Plattform Zuora	Zuora RevPro
Produkte von Bestellung zu	Zuora CPQ. Zuora CPQ
Umsatz und ein Anwendungsplatz	Zuora Sammeln, Marktplatz

## Executive Board

*Tabelle 4 Executive Board*

CEO	Tien Tzuo
CFO	Todd McElhatton
CRO	Robbie Traube
CPO	Chris Batles
SVP, Technology	Brent Cromley
Global Strategy & Operations	Daisy Hernandez



## Auswertung der aktuellen Geschäftsbilanz 2019

### Gewinn und Verlustrechnung

*Tabelle 5 Gewinn- und Verlustrechnung [Tsd. Dollar]*

Gewinn- und Verlustrechnung	2020e	2019	2018	2017
Umsatz	307.088	276.057	234.989	171.106
Δ Umsatz	11,2%	17,5%	37,3%	#DIV/0!
Operative Kosten	386.659	361.722	305.406	209.184
Δ Operativen Kosten	6,9%	18,4%	46,0%	N/A
Bruttogewinn	173.644	141.876	118.399	91.200
EBIT	-79.570	-85.665	-70.417	-38.078
Δ EBIT	N/A	N/A	N/A	N/A
Einkommenssteuern	1.058	441	1.907	1.551
Jahresüberschuss	-75.346	-83.394	-72.741	-39.377
Gewinn pro Aktie	-0,63	-0,75	-0,80	-1,48
Δ Gewinn	N/A	N/A	N/A	N/A

Konzernbilanz - Passiva

*Tabelle 6 Konzernbilanz - Passiva [Tsd. Dollar]*

Konzernbilanz - Passiva	2020e	2019	2018
Langfristige Schulden	65.043	71.948	16.161
Langfr. Finanzverbindlichkeiten	3.890	6.094	10.494
Kurzfristige Schulden	152.055	165.620	128.072
Kurzfr. Finanzverbindlichkeiten	4.432	4.432	2.963
Totale Finanzverbindlichkeiten	8.322	10.526	13.457
Fremdkapital	217.098	237.568	144.233
Δ Fremdkapital	-8,6%	64,7%	N/A
Verbindlichkeiten aus LuL	277	2.098	1.512
Δ Verbindlichkeiten LuL	-86,8%	38,8%	N/A
Eigenkapital	169.472	164.659	181.814
Δ Eigenkapitals	2,9%	-9,4%	N/A

Konzernbilanz - Aktiva

Tabelle 7 Konzernbilanz - Aktiva [Tsd. Dollar]

Konzernbilanz - Acitva	2020e	2019	2018
Sachanlagen / Anlagevermögen	35.859	33.489	19.625
Δ Anlagevermögens	7,1%	70,6%	N/A
Goodwill	17.632	17.632	17.632
Δ Goodwill	0,0%	0,0%	N/A
Zahlungsmittel und -equivalente	118.600	54.275.000	67.940.000
Vorräte	0	0	0
Deposits / Wertpapiere	76.939	134.049	116.524
Forderungen aus LuL	48.427	688.750	58.258
<b>Bilanzsumme</b>	<b>386.570</b>	<b>402.227</b>	<b>326.047</b>
<b>Δ Bilanzsumme</b>	<b>-3,9%</b>	<b>23,4%</b>	<b>N/A</b>

Geldflussrechnung / Cash Flow 's

Tabelle 8 Geldflussrechnung / Cash Flow 's [Tsd. Dollar]

Geldflussrechnung	2020e	2019	2018	2017
Abschreibung und Amortisation	17.493	11.866	8.228	6.550
Anschaffungskosten Sachanlagen	N/A	63.134	43.493	0
Kumulierte Abschreibungen	N/A	29.645	23.868	0
Operativer Cashflow	2.195	-3.590	-23.581	-24.776
Δ Operativen Cashflows	-100,0%	-84,8%	-4,8%	N/A
Investitionen in Anlagevermögen	50.252	21.424	13.412	4.698
Δ Investitionen	134,6%	59,7%	185,5%	N/A
Free Cashflow	113.533	-30.638	-144.874	-29.222
Δ Free Cashflow	-470,6%	-78,9%	395,8%	N/A
Zinsen	-5.684	-2.712	417	-252
Δ Zinsen	109,6%	-750,4%	-265,5%	N/A

Dividendenpolitik / Ausschüttungspolitik

*Tabelle 9 Dividenden- und Ausschüttungspolitik*

<b>Ausschüttungspolitik</b>	<b>2020e</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Dividende	<b>keine</b>	<b>keine</b>	<b>keine</b>	<b>keine</b>
Dividendenrendite	0 %	0 %	0 %	0 %
Ausschüttungsquote [Gewinn]	0 %	0 %	0 %	0 %
Ausschüttungsquote [FCF]	0 %	0 %	0 %	0 %
Ausstehende Stammaktien	115.998.000	111.122.000	91.267.000	26.563.000
Δ Ausstehender Stammaktien	4,20%	17,87%	70,90%	N/A

Umsätze nach Geschäftsfelder

Umsatzanteil nach Segment

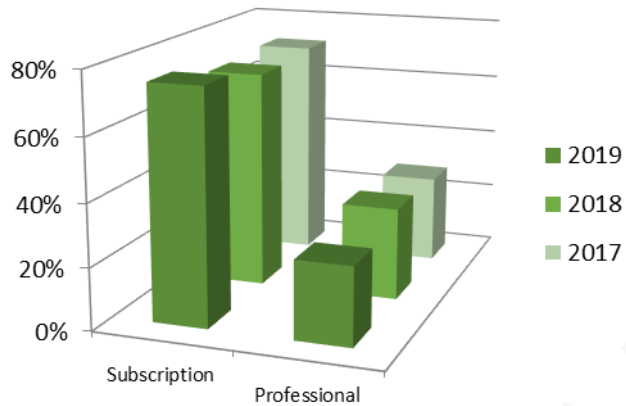


Abbildung 1 Umsatzanteil nach Segment

Umsatzwachstum nach Segment

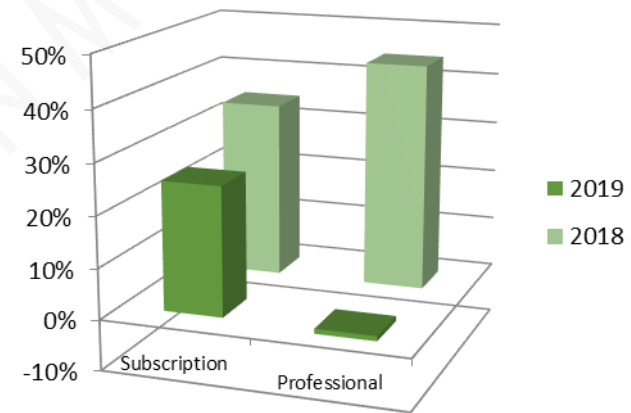


Abbildung 2 Umsatzwachstum nach Segment

Umsätze nach Regionen

**Umsatzanteil nach Region**

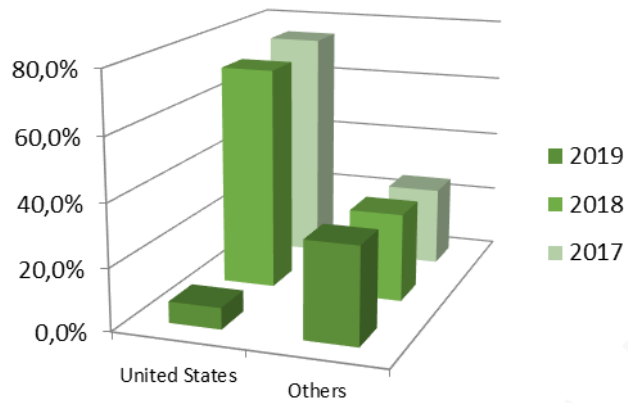


Abbildung 3 Umsatzanteil nach Region

**Umsatzwachstum nach Region**

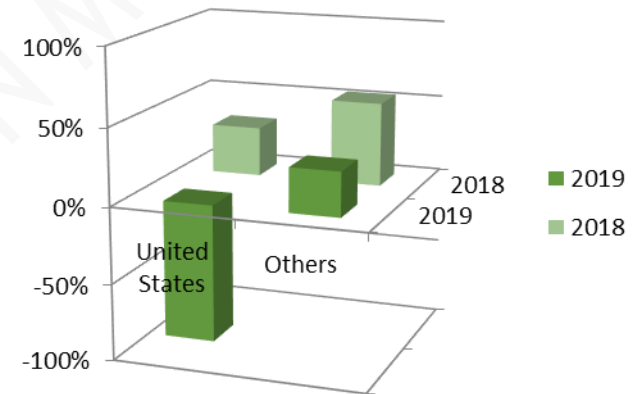


Abbildung 4 Umsatzwachstum nach Region

Aktionärsstruktur

Aktionärsstruktur

- Wellington Management
- Marc Russel Benioff
- SQN Investors
- Brown Advisory LLC
- Other

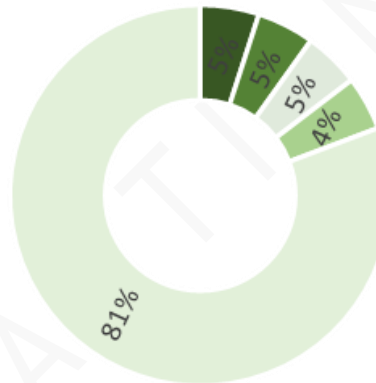


Abbildung 5 Aktionärsstruktur



Auswertung „Rule of 40“

Rule of 40 | EV/Sales

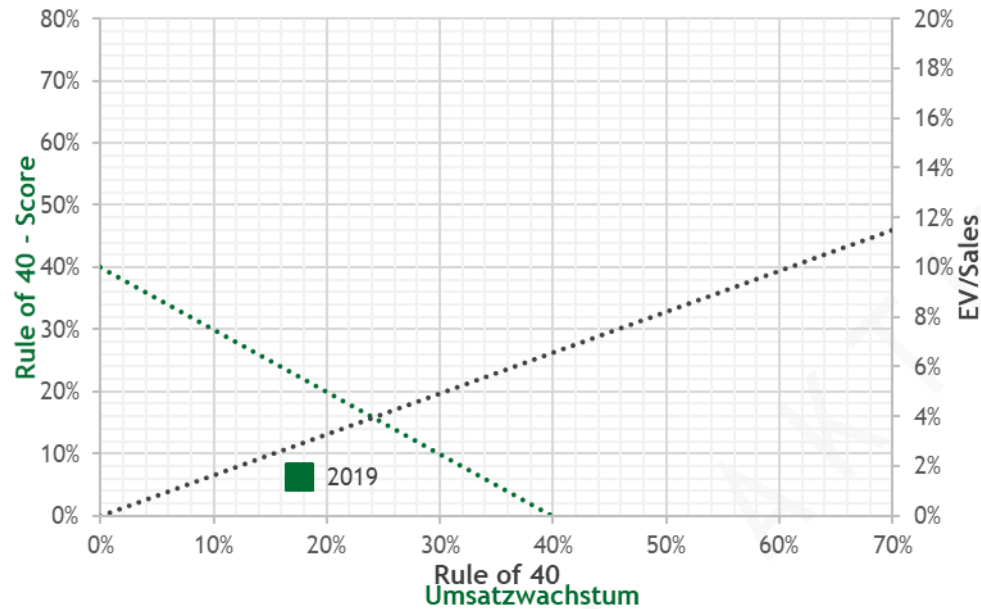


Abbildung 6 Auswertung - "Rule of 40"

Ergebnis „Rule of 40“

Die Rule of 40 wurde im aktuellen und im letzten Geschäftsjahr nicht erfüllt.

Ergebnis „EV/Sales“

Das Ergebnis der Auswertung „Rule of 40 / EV/Sales“ liegt bei 3,3. Damit ist der Aktienpreis deutlich überbewertet.

## Auswertung der Finanzkennzahlen

### Finanzielle Stabilität

Tabelle 10 Auswertung - Finanzielle Stabilität

Finanzielle Stabilität	2020e	2019	2018
Eigenkapitalquote	44%	41%	56%
Gearing	0%	0%	0%
Dyn. Verschuldungsgrad [FCF]	0,0	N/A	N/A
Dyn. Verschuldungsgrad [ØFCF]	N/A	N/A	N/A
NetDebt / EBITDA	N/A	N/A	N/A
EBIT/Zinsaufwendung	N/A	N/A	N/A
Anlagenabdeckung I	473%	492%	926%
Anlagenabdeckung II	654%	707%	1009%
Goodwill-Anteil	10%	11%	10%
Cash Burn Rate	2,2	2,0	2,5
Umlaufintensität	66%	66%	79%
Anlageintensität	9%	8%	6%
Sachinvestitionsquote	2290%	N/A	N/A
Anlagenabnutzungsgrad	N/A	47%	55%
Wachstumsquote	287%	181%	163%
Ergebnis	57%	40%	76%

### Resultat: 40 %

Die Bilanz zeigt, dass das Unternehmen aufgrund der hohen Verluste keine finanzielle Stabilität aufweist. Der dynamische Verschuldungsgrad, sowie NetDebt/EBITDA und EBIT/Zinsaufnahme können, aufgrund des negativen Cashflows, EBITDA und EBIT nicht bestimmt werden.

Die Cashburn-Rate liegt bei 2!

Working Capital Management

Tabelle 11 Auswertung - Working Capital Management

Liquidität 1. Grades	118%	104%	137%
Liquidität 2. Grades	168%	161%	201%
Liquidität 3. Grades	168%	161%	201%
Vorratsintensität	0%	0%	0%
Finanzieller Hebel	0,93	0,97	1,01
Finanzverbindlichkeiten/FCF	0,1	N/A	N/A
Ergebnis	100%	100%	100%

**Resultat: 100 %**

Die Liquidität ist gegeben.

Unternehmensrendite - Ertrag und Rentabilität

Tabelle 12 Auswertung - Unternehmensrendite

Ertrag und Rentabilität	2020e	2019	2018
Eigenkapitalrendite	N/A	N/A	N/A
Ungehebelte Eigenkapitalrendite	N/A	N/A	N/A
Eigenkapitalquote- -rendite	N/A	N/A	N/A
Umsatzrendite	N/A	N/A	N/A
Umsatzverdienstrate	1%	N/A	N/A
Kapitalumschlag	83%	114%	216%
ROCE -Capital Employed	N/A	N/A	N/A
ROCE -ALT	N/A	N/A	N/A
ROA   Return on Assets	N/A	N/A	N/A
ROI   Return on Investment	N/A	N/A	N/A
Operativ-Marge	1%	N/A	N/A
EBIT-Marge	N/A	N/A	N/A
Netto-Marge	N/A	N/A	N/A
Free Cashflow-Marge	N/A	N/A	N/A
Brutto-Marge	57%	51%	50%
Ergebnis	0%	0%	0%

**Resultat: 0 %**

Das Unternehmen schreibt Verluste und erzielt keine Unternehmensrendite.

Aktienpreis

Tabelle 13 Auswertung - Aktienkurs

Aktienpreis	2020e	2019
KBV   Kurs-Buchwert-Verhältnis	638%	657%
KGW   Kurs-Gewinn-Verhältnis	N/A	N/A
KCV   Kurs-Cashflow-Verhältnis	492,6	N/A
KCV   Kurs-FreeCashflow-Verhältnis	9,5	N/A
KUV   Kurs-Umsatz-Verhältnis	3,5	3,9
Enterprise Value / EBIT	N/A	N/A
Enterprise Value / EBITDA	N/A	N/A
Enterprise Value / Free Cashflow	8,0	N/A
Enterprise Value / Sales	3,0	3,3
PEG   Price Earning to Growth [earnings]	N/A	N/A
PEG   Price Earning to Growth [op. cashflow]	N/A	N/A
GEK   Gewinn / Eingesetztes Kapital	N/A	N/A
Preiswirkung   Finanzielle Stabilität	57%	40%
Preiswirkung   Unternehmensrendite	0%	0%
Ergebnis	0%	0%

Resultat 2020e: 0 %

Der Aktienpreis von Zuora ist hoch. Auch die Wachstumskennzahlen, wie das KUV oder PEG zeigen keine Kaufsignale.

Investment-Scores von MEIN AKTIENMARKT

Performance Score

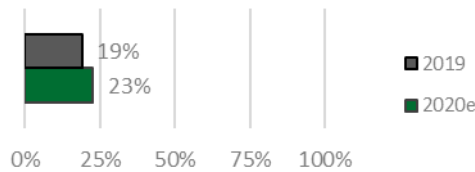


Abbildung 7 Resultat - Performance Score

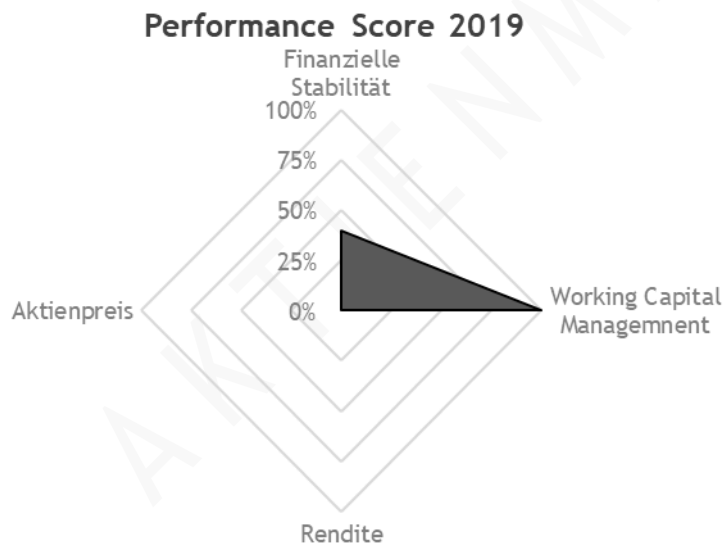


Abbildung 8 Resultat - Performance Score - magisches Viereck

**Resultat 2020e : 23 %**

Der Performance Score zeigt kein Kaufsignal. Die Kennzahlen der finanzielle Stabilität und Unternehmensrendite keine Ergebnisse mit dem ein langfristiger Anleger zufrieden sein kann.

Unternehmens-Qualität Score

Tabelle 14 Auswertung - Unternehmensqualität

Unternehmensqualität	2020e	2019	Ist	Ziel
Eigenkapitalquote	OK	OK	41%	> 40 %
Abnehmende Verschuldung	OK	nOK		<
Umsatzwachstum	OK	OK	17%	> 7 %
EBIT-Wachstum	nOK	nOK	N/A	> 7 %
Eigenkapitalrendite	nOK	nOK	N/A	> 15 %
Umsatzrendite	nOK	nOK	N/A	> 15 %
ROI	nOK	nOK	N/A	> 7 %
ROCE	nOK	nOK	N/A	> 10 %
Free Cashflow - Marge	nOK	nOK	N/A	> 10 %
Finanzielle Stabilität	nOK	nOK	40%	> 65 %
Unternehmensrendite	nOK	nOK	0%	> 50 %
Working Capital Management	OK	OK	100%	> 70 %
Ergebnis	33	27		

**Resultat 2019: 27 %**

Aufgrund der hohen Verluste werden viele Merkmale eines Qualitätsunternehmens nicht erfüllt.

Investmentsicherheit-Score

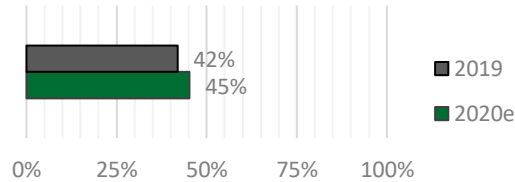


Abbildung 9 Resultat - Investmentsicherheit

**Investmentsicherheit Score 2019**

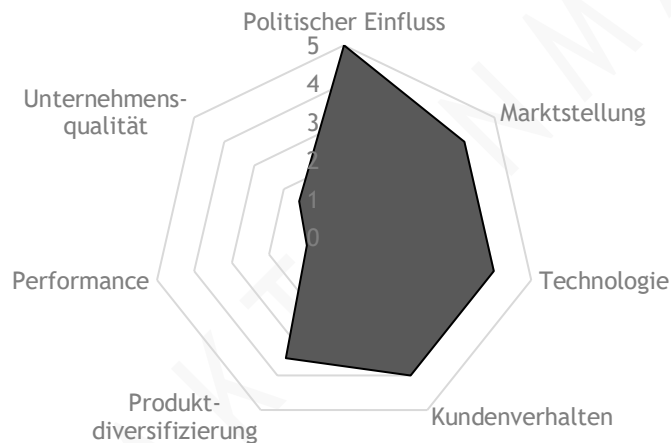


Abbildung 10 Resultat - Investmentsicherheit - magisches Siebeneck

**Resultat: 2020e: 45 %**

Zuora bedient den Markt und die Anforderungen der Zukunft und hat gute Produkte und eine gute Marktstellung.

Nichts desto trotz ist Zuora auf das starke Umsatzwachstum angewiesen. Denn die bilanziellen Merkmale des Unternehmens zeigen keine gute Performance. Dieses ist am Ergebnis der finanziellen Stabilität und an der Rentabilität des Unternehmens deutlich erkennbar.



## Ergebnisse sonstiger Modellanalysen

<u>Levermann Score</u> : -3	Kein Kaufsignal
<u>Levermann Light Score</u> : -3	Kein Kaufsignal
<u>Piotroski F Score</u> : 3	Kein Kaufsignal
<u>Altman's Z Score</u> : 2,9	Kaufsignal
<u>Beneish M Score</u> - 8 Variablen: -3,4	Keine Jahresabschluss-Manipulation
<u>Beneish M Score</u> - 5 Variablen: -3,1	Keine Jahresabschluss-Manipulation
<u>High Investing Growth Score</u> : 5	Kein Kaufsignal
<u>PEG</u> : N/A	Kein Kaufsignal
<u>KUV</u> : 3,9	Kein Kaufsignal

## Fazit

Die Analyse hat ergeben, dass Zuora das potential eines Wachstumsunternehmens, jedoch noch Schwierigkeiten hat profitabel zu werden. Die Verluste im letzten Geschäftsjahr waren hoch. Diese wirken sich negativ auf die Bilanz aus.

Das Unternehmen ist bilanziell nicht besonders gut aufgestellt und wirtschaftet noch nicht rentabel. Zuora ist auf ein starkes Umsatzwachstum angewiesen.

Das Geschäftsmodell und die Produkte von Zuora sind gut und zukunftsorientiert.

### **Buy- & Hold-Anleger bzw. langfristige Investoren:**

„Buy“ - fairer Kaufpreis < 7 \$

## Quellen

Zuora Quartalsbericht - Q2 Geschäftsjahr 2020

Zuora Geschäftsbericht - Geschäftsjahr 2019 [1]

Zuora - History [2]

<https://de.zuora.com/about/>

## Rechtlicher Hinweis nach WPHG

Die Aktienbewertungen von der Webseite [www.mein-aktienmarkt.de](http://www.mein-aktienmarkt.de) beruhen auf das entwickelte Bewertungsschema von MEIN AKTIENMARKT. Die Aktienanalysen von MEIN AKTIENMARKT stellen keine Kauf- oder Verkaufsempfehlung von Aktien oder anderen Wertpapieren dar und zeigen lediglich die persönliche Meinung bzw. Einschätzung von MEIN AKTIENMARKT.

Sie allein tragen die Verantwortung Ihrer Investments. MEIN AKTIENMARKT übernimmt keine Haftung und ist für Ihr Handeln an der Börse nicht verantwortlich.

Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Seien Sie sich bewusst, dass jedes Investment zu einem Totalverlust führen kann!

## Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1 UMSATZANTEIL NACH SEGMENT	- 21 -
ABBILDUNG 2 UMSATZWACHSTUM NACH SEGMENT	- 21 -
ABBILDUNG 3 UMSATZANTEIL NACH REGION	- 22 -
ABBILDUNG 4 UMSATZWACHSTUM NACH REGION	- 22 -
ABBILDUNG 5 AKTIONÄRSSTRUKTUR	- 23 -
ABBILDUNG 6 AUSWERTUNG - "RULE OF 40"	- 24 -
ABBILDUNG 7 RESULTAT - PERFORMANCE SCORE	- 29 -
ABBILDUNG 8 RESULTAT - PERFORMANCE SCORE - MAGISCHES VIERECK	- 29 -
ABBILDUNG 9 RESULTAT - INVESTMENTSICHERHEIT	- 31 -
ABBILDUNG 10 RESULTAT - INVESTMENTSICHERHEIT - MAGISCHES SIEBENECK	- 31 -

## Tabellenverzeichnis

TABELLE 1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN DER AKTIE	- 14 -
TABELLE 2 ALLGEMEINE KENNZAHLEN DER AKTIE	- 14 -
TABELLE 3 BRANCHE UND PRODUKTE IM ALLGEMEINEN	- 15 -
TABELLE 4 EXECUTIVE BOARD	- 15 -
TABELLE 5 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG [TSD. DOLLAR]	- 16 -
TABELLE 6 KONZERNBILANZ - PASSIVA [TSD. DOLLAR]	- 17 -
TABELLE 7 KONZERNBILANZ - AKTIVA [TSD. DOLLAR]	- 18 -
TABELLE 8 GELDFLUSSRECHNUNG / CASH FLOW 'S [TSD. DOLLAR]	- 19 -
TABELLE 9 DIVIDENDEN- UND AUSSCHÜTTUNGSPOLITIK	- 20 -
TABELLE 10 AUSWERTUNG - FINANZIELLE STABILITÄT	- 25 -
TABELLE 11 AUSWERTUNG - WORKING CAPITAL MANAGEMENT	- 26 -
TABELLE 12 AUSWERTUNG - UNTERNEHMENSRENDITE	- 27 -
TABELLE 13 AUSWERTUNG - AKTIENKURS	- 28 -
TABELLE 14 AUSWERTUNG - UNTERNEHMENSQUALITÄT	- 30 -