

AALBERTS

MOET SUCCESVOL GROEIMODEL BETER GAAN ONDERSTUTTEN

'Goedkoop' bedrijven overnemen en die vervolgens net zo winstgevend maken als de rest van de onderneming, dat is de beproefde strategie van het industrieel concern Aalberts dat inmiddels een vaste plek in de AEX-index heeft verworven.

De continue stroom van overnames waarmee Aalberts gegroeid is, mag een succesverhaal worden genoemd. Aalberts weet al jaren een positief rendement te halen met de hem toevertrouwde middelen.

Aalberts wil zijn klanten op meerdere manieren bedienen. Dat is ook de rationale achter de vele, vooral kleinere overnames die het concern al jarenlang doet. De meerdere disciplines in eigen huis leveren mogelijkheden tot zogeheten 'cross selling'.

VERSTERKTE ONDERHANDELINGSPOSITIE

De onderscheidende kracht van Aalberts is vooral te vinden bij de grootste divisie, Building Installations, goed voor ruim 40 procent van de omzet. De door dit onderdeel geproduceerde afsluitings- en verbindingsmaterialen (zoals persfittingen) mogen op het

eerste gezicht niet innovatief lijken, volgens Aalberts is dit wel degelijk het geval.

Aalberts heeft de laatste jaren flink aan schaalgrootheid gewonnen. Als grote afnemer van staal en aluminium heeft het bedrijf een betere onderhandelingspositie richting toeleveranciers. Dit levert het bedrijf kostenvoordelen op ten opzichte van (kleinere) concurrenten.

KLANTEN ZIJN TROUW

Een ander concurrentievoordeel van Aalberts is zichtbaar in de divisie Industrial Controls. Deze divisie, goed voor 15 procent van de omzet, is gespecialiseerd in onder meer verdeelsystemen van vloeistoffen en gassen in verschillende eindmarkten. Denk daarbij aan de verdeelsystemen in bierinstallaties en postmix-installaties voor frisdrank voor grote namen als Heineken en Coca-Cola.

DE VEB-BAROMETER VOOR AALBERTS

Dit artikel is een bewerking van een analyse van de VEB-Barometer waarin het potentieel van Aalberts aan de hand van zeven beleggingscriteria wordt ingeschat. Voor dit artikel is ingezoomd op het criterium duurzame concurrentievoordelen.

Het volledige Barometerrapport vindt u op

www.veb.net/

bedrijven-barometer

waar u ook meer kunt lezen over het Barometercriterium corporate governance. De vijf andere criteria worden hieronder kort beschreven voor Aalberts.

Binnen dit segment vallen ook de leveringen aan de chipindustrie. Op deze eindmarkt is Aalberts toeleverancier van chipmachine-fabrikant ASML. Aalberts levert vibratie-isolatiesystemen voor de frames van ASML's lithografie-machines.

Betrouwbare en stabiele toeleveranciers zijn voor ASML van eminent belang. Omdat ASML niet het risico kan lopen op vertragingen bij de levering van zijn machines en de frames ook niet een groot deel van de kosten uitmaken, zal ASML niet snel weglopen bij Aalberts zolang het bedrijf de juiste kwaliteit (lees: betrouwbaarheid) blijft leveren. Aalberts heeft hier dus zogeheten overstapdrempels gecreëerd en kan mogelijk hogere prijzen rekenen.

Die gedachte wordt ondersteund door de operationele marge (ebita) rond de 15 procent die deze divisie weet te behalen. Dat is een fors hogere marge dan behaald wordt bij de drie overige bedrijfsonderdelen van Aalberts, waar de winstgevendheid varieert tussen ruwweg 10 procent en 12 procent. Afgaande op de jaarcijfers over de afgelopen twee jaren investeert Aalberts vooral in toenemende mate in dit onderdeel, wat een logische keuze is gezien de operationele marge.