

Rollins

VERDIENT GOED AAN ONGEDIERTE

Het Amerikaanse bedrijf Rollins houdt zich bezig met het bestrijden van allerlei soorten vier-, zes- en achtpotigen waaronder wespen, vlooien, muggen, mieren, kakkerlakken, muizen en ratten. Rollins houdt zich ook bezig met preventie, waarmee doorgaans lucratieve contracten gemoed zijn met hotels, restaurants en ziekenhuizen die zich geen ongedierteplagen kunnen permitteren.



bijvoorbeeld stijgt al meer dan 50 kwartalen op rij. Interessant te weten is ook dat circa 80 procent van de omzet terugkerend is, waarbij het dan vooral gaat om jaarcontracten waarbij maandelijks of om de twee of drie maanden inspecties worden gedaan die vooral gericht zijn op preventie van ongedierteplagen.

Dat Rollins een maar weinig kapitaalintensief bedrijf is, zorgt ervoor dat de winstgevendheid structureel op een aantrekkelijk hoog niveau ligt. Over het afgelopen jaar bijvoorbeeld komt de *Return on Invested Capital* uit op 21,9 procent.

OVERNAMES

Rollins weet de omzet en winst gestaag te laten stijgen en dat valt terug te voeren op drie zaken: prijsverhogingen, organische groei en overnames. In bepaalde geografische markten in de Verenigde Staten die Rollins voor een eigen vestiging onrendabel acht, biedt het bedrijf franchiseopties aan, waarbij Rollins dan een vergoeding ontvangt. In dergelijke franchisecontracten is meestal opgenomen dat Rollins het recht behoudt de desbetreffende franchise over te nemen. Buiten de Verenigde Staten, waar ongeveer 10 procent van de omzet wordt behaald, wordt eveneens met een franchiseformule gewerkt.

Overnames vormen een belangrijk aspect van de groei-strategie en hier gaat dan ook veel aandacht naar uit. Aan overnamekandidaten waarmee Rollins in gesprek gaat, wordt bijvoorbeeld aangeboden om met het management te spreken van bedrijven die eerder door Rollins

De marktpositie van Rollins (NYSE-ticker ROL) is goed te noemen. Met name het vlaggenschip van Rollins – ongediertebestrijdingsbedrijf Orkin – geniet een goede reputatie. Deze reputatie en het feit dat dit bedrijf vrijwel overal in de Verenigde Staten aanwezig is, maakt Rollins / Orkin een interessante partij om mee samen te werken voor bedrijven die zelf ook op verschillende locaties vestigingen hebben, zoals restaurant- en hotelketens.

Een ander belangrijk voordeel van Rollins ten opzichte van de

concurrentie is dat Rollins in de meeste Amerikaanse staten marktleader is. Met relatief veel klanten in een bepaald gebied gaat er minder tijd verloren met reizen, en dat voordeel kan aan de klant worden doorberekend. Dit zogeheten locatiegebonden kostenvoordeel verklaart waarom het voor Rollins logisch en aantrekkelijk is juist ook in het bestaande werkgebied sectorgenoten over te nemen.

STABIEL

Financieel vormt Rollins een baken van stabiliteit, de omzet



OVER DE AUTEUR

Hendrik Oude Nijhuis is een expert op het gebied van waarde-beleggen en auteur van de bestseller:

'Leer beleggen als Warren Buffett - zijn beleggingsstrategie in theorie & praktijk' (www.beterinbeleggen.nl) De auteur heeft (nog) geen aandelen Rollins in bezit.