

PHILIPS MOET OP DRIE FRONTEN KNOKKEN

Het nieuwe Philips moet een volledig medisch technologieconcern zijn. Voorlopig verdient het bedrijf nog het meeste aan de verkoop van tandenborstels, scheerapparaten en babyflesjes. Om het verschil te kunnen maken in de zorgsector zal Philips de komende jaren hard moeten knokken.

In het bedrijfsleven zijn beloftes zelden in beton gegoten. Zie bijvoorbeeld de woorden van Philips-topman Frans van Houten tijdens de beleggersdag in november 2017: “We moeten over onze eigen schaduw stappen, en accepteren dat een klein deel van onze portefeuille niet volledig gezondheid en gezondheidszorg is”. Ruim twee jaren later neemt het bedrijf alsnog

afscheid van populaire producten als de Senseo-apparaten en de Airfryer-friteuse. Met het afscheid nemen van de divisie voor huishoudelijke apparaten is Philips eindelijk een volledig medisch technologieconcern, aldus het bedrijf zelf. Philips hoopt door alleen nog in te zetten op gezondheidsproducten te profiteren van een aantal langjarige trends, zoals de groei en vergrijzing van de wereldbevolking, waardoor

het aantal chronisch zieken zal toenemen.

Om die claim waar te maken, moet het begrip ‘medisch’ wel flink worden opgerekt. Elektrische tandenborstels, scheerapparaten en babyflesjes heeft Philips samengebracht onder de noemer Personal Health. Deze consumentendivisie – goed voor 30 procent van de omzet – is nog steeds de meest winstgevende van het bedrijf. Hoe zit het met de andere twee divisies waaruit Philips bestaat, die dichter tegen de echte gezondheidszorg aanleunen? Omzetgroei en marges van deze onderdelen mogen sinds 2011 verdubbeld zijn, ten opzichte van de concurrentie is dat onder niveau. Het management van Philips ziet ruimte voor verdere verbeteringen en daarin staat het niet alleen. Analisten houden er rekening mee dat de winstmarge van 13 procent over het afgelopen boekjaar naar ruim 15 procent kan kruipen in het jaar 2022. Daarmee wordt het gat met de concurrentie langzaam gedicht.

PHILIPS BEOORDEELD OP VIJF CRITERIA

Is Philips een interessante belegging? De VEB beoordeelt het Nederlandse concern op vijf criteria.



Philips' operationele rendement op het geïnvesteerd kapitaal (38 procent) ligt hoger dan de kostenvoet van kapitaal (8 procent). De ROIC/WACC-ratio bedraagt daarmee bijna 5. Wanneer rekening gehouden wordt met de premie betaald bij overnames – zoals bijvoorbeeld Spectranetics en Volcano – zakt de ROIC (inclusief goodwill) naar 11 procent. Dat is nog altijd boven de kostenvoet van kapitaal, maar het geeft wel aan dat overnames nog beter moeten gaan renderen.

