



informatie is vaak essentieel voor de bedrijfsvoering van de klanten. Belastingadviseurs, advocaten en medische specialisten moeten kunnen vertrouwen op hoogwaardige, accurate en actuele informatie. Fouten zijn kostbaar.

Door de combinatie van toenemende complexiteit van regelgeving en de noodzaak efficiënter te werken, kunnen klanten van Wolters Kluwer bijna niet om het bedrijf heen. Een arts kan via een applicatie op een iPad een snelle diagnose stellen aan het ziekbed van een patiënt, een advocaat kan jurisprudentie opvragen tijdens een rechtszaak en een belastingadviseur kan in een handomdraai een aangifte opmaken. Het Amerikaanse medische digitale platform UptoDate, met momenteel bijna twee miljoen gebruikers, is een goed voorbeeld van de kracht binnen het onderdeel Health.

HOGE TARIEVEN

Naar eigen zeggen levert Wolters Kluwer aan 90 procent van de grootste banken wereldwijd, aan 100 procent van de grote accountantskantoren in de Verenigde Staten en aan bijna



Voor een redelijk defensief bedrijf met een sterke kasstroom heeft Wolters Kluwer een degelijke balans. Het bedrijf kan met de winst van anderhalf jaar zijn schulden aflossen (nettoschuld/ebitda-ratio: 1,5). Dat is ver beneden de eigen doelstelling van 2,5 keer ebitda. De bankafspraken zijn op 3,5 keer nog ruimer.



Wolters Kluwer heeft een "progressief dividendbeleid waarbij het verwacht het totaaldividend per aandeel ieder jaar te verhogen", aldus het jaarverslag 2019. En dat is geen woord te veel gezegd. Het concern heeft de dividenduitkeringen in de laatste vijf jaar met gemiddeld 11 procent per jaar laten groeien. Het afgelopen jaar verhoogde het bedrijf het dividend met liefst 20 procent.

6 procent, in lijn met voorgaande jaren.

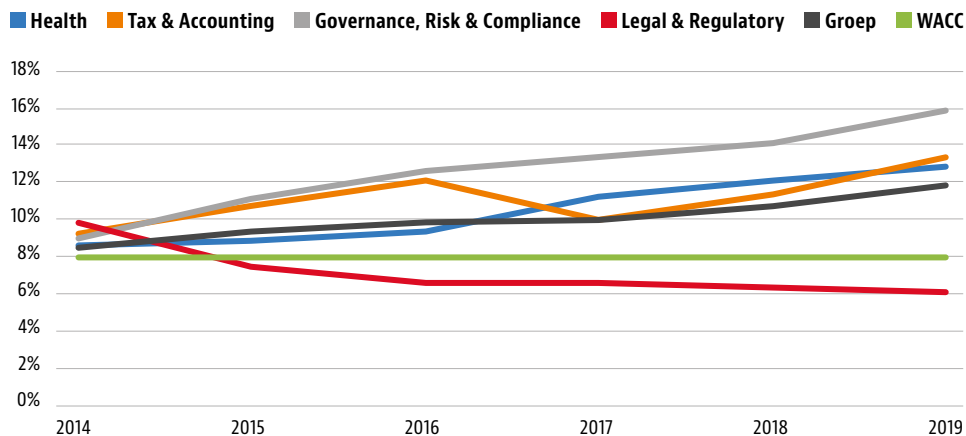
KLEINE VERSCHUIVINGEN

Over het totaal groeide het informatieconcern op eigen kracht iets minder dan gebruikelijk – 3 procent autonome omzetgroei tegenover 4 procent in eerdere jaren. Maar dat dergelijke kleine verschuivingen al het opmerken waard zijn, zegt genoeg over de regelmaat waarmee Wolters Kluwer presteert.

De grote kracht van het concern is te vinden onder de noemer *recurring*. Als een klant eenmaal door Wolters Kluwer is binnengehaald, zal die niet snel geneigd zijn over te stappen naar een concurrent. De geleverde

GESCHATTE ROIC INCLUSIEF GOODWILL EN IMMATERIËLE ACTIVA PER BEDRIJFSONDERDEEL

De ontwikkeling en de hoogte van de rendementen op het geïnvesteerde kapitaal (ROIC) verschillen bij Wolters Kluwer sterk per divisie. Bij het onderdeel Governance, Risk & Compliance liep de ROIC in de afgelopen jaren sterk op tot maar liefst 16 procent, terwijl de ROIC bij het onderdeel Legal & Regulatory in een dalende trend zit en vorig jaar met 6 procent de kapitaalkosten (WACC) van 8 procent niet eens meer goed wist te maken.



Bron: Jaarverslagen Wolters Kluwer, kostenvoet van kapitaal (WACC) versimpeld.