

twee miljoen medisch specialisten wereldwijd.

De factuur die Wolters Kluwer naar de klant stuurt, is daarentegen bescheiden afgezet tegen de totale kostenbasis van die klant, waardoor ze niet snel zullen klagen over hoge tarieven. Wolters Kluwer heeft hierdoor enige macht om prijzen van vakinformatie geleidelijk te verhogen (*pricing power*). Daarnaast zullen klanten in meer of mindere mate gewend zijn geraakt aan de producten van Wolters Kluwer. Het kost tijd en moeite om een nieuw programma van een andere leverancier onder de knie te krijgen.

Het lijkt voor concurrenten of nieuwe toetreders een lastige klus om de databases van Wolters Kluwer na te bouwen en vergelijkbare diensten aan te bieden. In het laatste jaarverslag geeft Wolters Kluwer aan jaarlijks 5 tot 6 procent van zijn omzet te investeren in het bijhouden en verbeteren van de content, en het bedrijf zorgt daarmee voor een



Het aandeel Wolters Kluwer noteert op 15 keer het brutobedrijfsresultaat (EV/ebitda). Hiermee is het bedrijf bovengemiddeld gewaardeerd ten opzichte van de eigen historie en in vergelijking met concurrenten. In het huidige lagerenteklimaat zijn beleggers op zoek naar stabiele bedrijven met (gematigde) groeikansen. Wolters Kluwer heeft vanuit die optiek de aandacht van veel beleggers weten te trekken, waardoor de koers en waardering van Wolters Kluwer op recordhoogte laven.

stevige toetredingsdrempel ("barrier to entry"). Het nabouwen van de datasets is zo kostbaar dat concurrenten er niet snel aan zullen beginnen.

VOORSPELBAAR

Het abonnementsmodel van Wolters Kluwer maakt de omzet voor een groot deel voorspelbaar. Het aandeel van de terugkerende omzet bij Wolters Kluwer bedraagt inmiddels 81 procent. Meer dan viervijfde van de omzet ligt feitelijk al aan het begin van het jaar vast.

MEER TERUGKEREND

Desondanks geeft Wolters Kluwer geen verwachting voor de omzetontwikkeling voor het hele jaar. Uit de presentatie van de halfjaarcijfers valt echter te herleiden dat de groei lager zal liggen dan voorgaande jaren. Zo verwacht het bedrijf dat de onderdelen Governance, Risk & Compliance (exclusief eenmalige invloeden) en Legal & Regulatory dit jaar licht zullen krimpen.

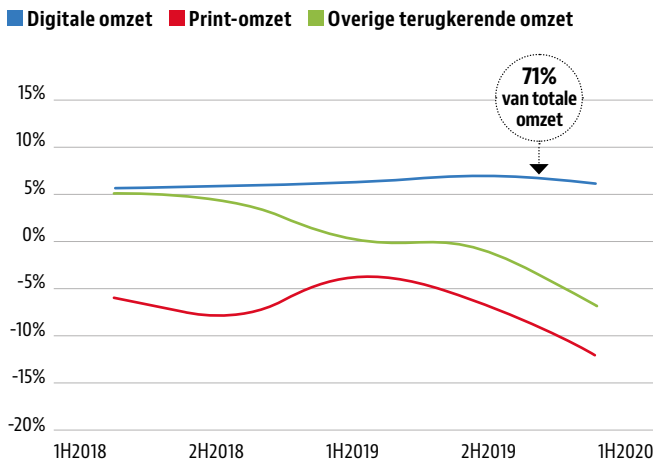


OMZET WOLTERS KLUWER OPGEKNIPT

Wolters Kluwer groeit wat minder hard door de coronacrisis, vooral door daling van eenmalige en print-omzet

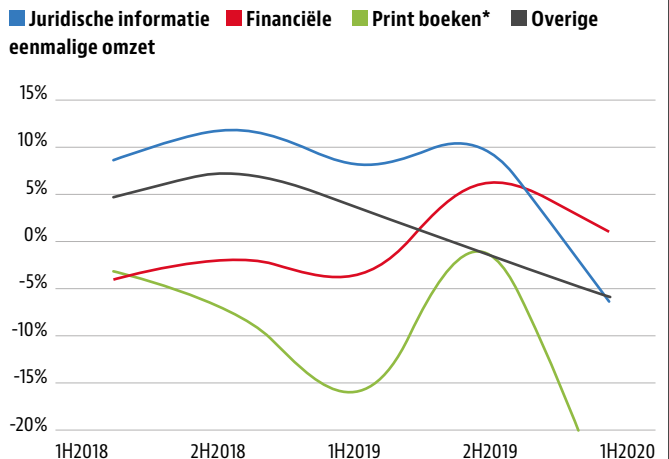
OMZETGROEI (%) organisch

Terugkerende omzet: inmiddels 81% van het totaal



OMZETGROEI (%) organisch

Enmalige omzet



* Gedrukte boeken daalden organisch met 27% in het eerste halfjaar van 2020
Bron: Wolter Kluwer, halfjaarresultaten 2020