

Rendement OP OVERNAMES MOET OMHOOG BIJ IMCD

In de slagschaduw van grote chemieconcerns als DSM en BASF heeft IMCD zich opgewerkt tot een profijtelijke distributeur van grondstoffen. Een continue stroom aan overnames heeft daarbij geholpen. Daar zal de onderneming de komende jaren meer rendement uit moeten persen.

Het is kruimelwerk wat chemicaliëndistributeur IMCD doet, oneerbiedig gezegd. Maar wel heel rendabel kruimelwerk.

IMCD is marktleider in marketing, verkoop en distributie van zo'n 42 duizend specialistische chemische producten. Zo levert de chemicaliëndistributeur grondstoffen voor producten die variëren van tandpasta tot auto-lak en van dierenvoeding tot vitaminepillen. Het bedrijf maakt de grondstoffen niet zelf, maar koopt ze in bij circa 2000 chemiebedrijven, zoals het Duitse BASF, het Nederlandse DSM en het Zwitserse Givaudan.

Deze chemieconcerns bedienen grote klanten als Unilever en Nestlé meestal zelf, maar de verkoop aan kleinere klanten of moeilijker te bereiken markten laten zij liever over aan een tussenschakel als IMCD.

Het idee van Piet van der Slikke, al 25 jaar de topman en nog steeds grootaandeelhouder van IMCD, is dat het voor

IMCD BEOORDEELD OP VIJF CRITERIA

Is IMCD een belegging waard? De VEB beoordeelt de chemicaliëndistributeur aan de hand van vijf criteria.



IMCD's operationele rendement op geïnvesteerd kapitaal (ROIC) ligt met bijna 30 procent hoger dan de kapitaalkosten van 8 procent (WACC). Door een 'asset light'-model kan het bedrijf gezonde operationele rendementen behalen. Echter, de ROIC inclusief de betaalde premies voor overnames ligt niet ver boven de kostenvoet van kapitaal (WACC). IMCD zal dus de komende tijd meer rendement moeten halen uit de reeds gedane overnames.

chemiebedrijven niet loont om overal ter wereld een eigen verkoopapparaat en distributienetwerk op te tuigen. IMCD kan volgens Van der Slikke dankzij haar netwerk en kennis van lokale regelgeving de eindklanten van de chemiebedrijven die het bedrijf inschakelen makkelijker en goedkoper bereiken.

IMCD mengt in opdracht van klanten de ingekochte grondstoffen tot de gewenste samenstelling, volgens recepten die nogal enigmatisch 'formulaties' worden genoemd. De mengersels gaan vervolgens naar een of meer van de circa 49 duizend klanten in de verf-, cosmetica- en farmaceutische industrie.

Volgens Van der Slikke werken IMCD en haar leveranciers al lang samen, wat het voor hen risicovol zou maken om van IMCD over te stappen naar een concurrent. Dit aspect werd ten tijde van de beursgang al in het prospectus vermeld.

De distributie en opslag van de chemicaliën besteedt IMCD uit aan andere partijen. Hierdoor

