

ten en de toename van nieuwbouw in veel westerse landen als gevolg van het nog altijd zeer stimulerende fiscale en monetair beleid. Met merken als Stanley en DeWalt wordt gemikt op professionals, terwijl merken als Black & Decker en Craftsman zich juist nadrukkelijker richten op gebruik door particulieren.

NIEUWE GENERATIE KLUSSERS

Verdere overnames, waar Stanley Black & Decker behoorlijk actief én succesvol mee is, kunnen eveneens als kans aangemerkt worden. Overgenomen merken kunnen al snel worden opgenomen in het zeer omvangrijke distributienetwerk van het concern, wat acquisities al snel winstgevend maakt.

Stanley Black & Decker heeft al vele kwartalen de wind mee vanwege de coronapandemie en recent gaf bestuursvoorzitter James Loree aan dat zich het afgelopen jaar 'een nieuwe generatie klussers' heeft gevormd. Zij zullen, zo wordt door hem verondersteld, ook in de toe-

komst producten van het bedrijf blijven kopen.

VERBOD OP BENZINEMAAIERS

Een snelgroeiende nichemarkt vormen de elektrische gereedschappen die te gebruiken zijn zonder verlengsnoeren. Een stimulans hiervoor vormt ook het verbod op de verkoop van bladblazers, grasmaaiers, heggenzagen en meer van dergelijke producten met een kleine verbrandingsmotor in Californië, dat 1 januari 2024 ingaat.

Grote bedreigingen zie ik niet, al zijn er wel wat aandachtspunten. Zo ligt voor de hand dat Stanley Black & Decker last heeft van de oplopende grondstoffenprijzen dit jaar, maar vooralsnog valt dat mee. Sterker: ondanks de gestegen grondstoffenprijzen en hogere kosten van transport en arbeid, ligt de prognose van het management voor de winst per aandeel voor dit jaar momenteel op 10,90 tot 11,10 dollar. Dat is hoger dan aan het begin van het jaar, toen nog gerekend werd op

9,70 tot 10,30 dollar.

SOLIDE BELEGGING

Over het wat conservatieve management van Stanley Black & Decker ben ik positief. Er wordt goed op de kosten gelet en getracht de efficiëntie te verhogen, maar tegelijkertijd investeert het bedrijf succesvol in innovatie. Voor de langere termijn is een omzettoename van 10 tot 12 procent per jaar het doel. Die omzetgroei zou deels organisch moeten zijn, en deels uit overnames moeten komen. Deze omzetgroei kan zich naar verwachting vertalen naar een toename van de winst per aandeel van eveneens 10 procent tot 12 procent per jaar.

De prima marktpositie van het bedrijf resulteert in een uitstekende winstgevendheid: de *return on invested capital* (ROIC) over het afgelopen jaar bedraagt een heel fraaie 77 procent. De vooruitzichten zijn goed en met een *earnings yield* van 7,5 procent is het aandeel niet bepaald duur te noemen.

HENDRIK OUDE NIJHUIS KIJKT NET ALS WARREN BUFFETT GRAAG NAAR DE VOLGENDE WAARDE-RINGSMAATSTAVEN:



> RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

Deze ratio wordt berekend door het bedrijfsresultaat te delen door het geïnvesteerde kapitaal. De ROIC geeft aan in welke mate een bedrijf uitblinkt in het verdienen van geld. Bedrijven met een hoge ROIC hebben vaak een duurzaam concurrentievoordeel.



> EARNINGS YIELD (EY)

Deze ratio wordt berekend door het bedrijfsresultaat te delen door de beurswaarde waarbij een correctie is aangebracht voor eventuele schulden en cash. Omdat gerekend wordt met het bedrijfsresultaat en gecorrigeerd wordt voor de balanspositie is de Earnings Yield een betere maatstaf om de waardering van verschillende aandelen met elkaar te vergelijken dan de meer bekende koers-winstverhouding.

STANLEY BLACK & DECKER BLIJFT VANAF 2016 ACHTER BIJ DE S&P 500, MAAR DEED HET TIJDENS CORONA BETER

