



# Wolters Kluwer HANDREM OP TOEKOMSTIGE RENDEMENTEN

Wolters Kluwer was de laatste jaren in staat om de winsten geleidelijk op te schroeven, en dat zal in de nabije toekomst waarschijnlijk niet anders zijn. Maar de stevige waardering van de aandelen staat momenteel een attractief rendement in de weg.

**W**olters Kluwer heeft de tijd van dikke gidsen met gespecialiseerde informatie al enige tijd achter zich gelaten. Die informatie is tegenwoordig voornamelijk gegoten in softwarepakketten.

Klanten kunnen niet zonder permanente toegang tot deze databases en dat maakt dat het grootste deel van de omzet van Wolters Kluwer jaarlijks terugkerend is (*recurring revenue*).

Circa 80 procent van de omzet is feitelijk aan het begin van het jaar al binnen.

De vaste klantenbasis zorgt voor marktmacht en regelmaat, precies de saaiheid die beleggers zoeken in het huidige lage renteklimaat. Het is de voornaamste reden dat de waardering van Wolters Kluwer inmiddels op recordhoogte staat.

Het is deze stevige waardering die er weleens voor kan zorgen dat toekomstige rendementen kunnen tegenvallen.

Wat is een aandeel Wolters Kluwer waard? In dit artikel wordt het in Bruce Greenwalds boek *Value Investing: From Graham to Buffett and Beyond* beschreven stappenplan om bedrijven te waarderen toegepast op Wolters Kluwer.

## STAP 1

### Activawaarde

WAT KOST HET OM WOLTERS KLUWER VAN NUL AF AAN OP TE BOUWEN?

#### DOEL

Koop een bedrijf voor minder dan het kost om het zelf op te bouwen.

**H**oeveel geld is nodig om de klantrelaties (abonnees), technologie (databases, software en producttechnologie), merknamen en titels van Wolters Kluwer na te bouwen?

Daartoe moeten de investeringen in (voornamelijk) zachte activa (zoals klantrelaties en