

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.

Als het op klantervaring en kwaliteit aankomt, is JD.com in China de onlineretailer die bovenaan staat. De eigen distributienetwerken, waar ook externe verkopers gebruik van kunnen maken, zorgen voor een supersnelle bezorging. In een groeiende thuismarkt zijn er nog veel mogelijkheden om de resultaten op te voeren.

JD.com:

ONLINE RETAILER MET DE KLANT

Hoewel Alibaba dikwijls het Amazon van China wordt genoemd, is de Chinese e-commerce-markt beduidend meer versnipperd dan de Amerikaanse. Eigenlijk is het zo dat deze titel aan drie verschillende Chinese bedrijven gezamenlijk toekomt: Alibaba, JD.com en Pinduoduo.

Net als Amazon beschikt JD.com over eigen distributiecentra, waardoor het beter op kwaliteit kan toezien dan de grote concurrenten. In China is JD.com qua omzet de grootste retailer, zowel online als offline. In de Verenigde Staten is Amazon online het grootst, maar is Walmart offline qua omzet groter.

Het productaanbod van JD.com loopt uiteen van elektronica en cosmetica tot kleding en het assortiment dat je doorgaans in de supermarkt vindt. Er worden ook verse producten aangeboden, en daarmee loopt JD.com duidelijk voor op Amazon. Dat is ook het geval op het gebied van automatisering. Met het eigen distributienetwerk slaagt JD.com er namelijk in om in heel China bestellingen op dezelfde of de volgende dag te bezorgen, wat een knappe prestatie is in het land met de grootste bevolking ter wereld.

STERKEBALANS

Consumenten die producten kopen via de platformen van

Alibaba zijn soms teleurgesteld over de kwaliteit (bijvoorbeeld namaakproducten; Alibaba heeft hier maar beperkt zicht op omdat de producten rechtstreeks van de verkoper naar de koper gaan) en de koopervaring (door de externe distributienetwerken). Omdat JD.com producten zelf inkoopt, is er veel meer controle op kwaliteit. En met het eigen distributienetwerk (JD Logistics; deze dochter heeft ook een eigen beursnotering) blinkt JD.com ook uit op gebied van distributie.

Intussen is het wel zo dat JD.com qua businessmodel opschuift in de richting van Amazon. Sinds een paar jaar laat JD.com ook derde partijen (tegen betaling)