

**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.*



**WATSCO**

# Jaar op jaar dubbelcijferig rendement

Het Amerikaanse bedrijf Watsco (ticker: WSO) houdt zich bezig met het distribueren van onderdelen van verwarmingsinstallaties, ventilatiesystemen en airconditioning. **De naam zal bij veel beleggers in Europa geen bel doen rinkelen, maar de beursprestaties zijn indrukwekkend.**

**O**pmerkelijk is het rendement van de aandelen Watsco: met een gemiddeld rendement van een kleine 20 procent per jaar gedurende de afgelopen drie decennia, is hier sprake van een van de best presterende beursbedrijven gedurende deze periode.

Watsco beschikt over een heel groot aanbod producten van verschillende fabrikanten op het gebied van koeling en verwarming. Het is actief op zo'n 670 locaties verspreid over de Verenigde Staten – goed voor 90 procent van de omzet – en in beperkte mate ook Canada en Zuid-Amerika.

**EXCLUSIVITEIT**

Deze schaalgrootte maakt dat Watsco op prijs kan onderhandelen met toeleveranciers en in voorgaande jaren bovendien aanzienlijk heeft kunnen investeren in technologie. Hierdoor kunnen klanten van Watsco – de loodgieters en installateurs – de benodigde producten nu op locatie bij de eindconsument online bestellen, om deze vervolgens te laten bezorgen of direct af te halen bij het dichtstbijzijnde distributiecentrum.

Deze vlotte gang van zaken maakt dat de klanten van Watsco meer opdrachten per dag kunnen uitvoeren en zodoende meer

kunnen verdienen. Watsco staat vakmensen bovendien bij met allerlei instructievideo's, iets dat voor de vele kleine concurrenten in deze sector vanwege de kosten niet haalbaar is.

Met sommige toeleveranciers – zoals aircofabrikant Carrier – heeft Watsco in een groot deel van de Verenigde Staten en in Canada exclusiviteitsafspraken gemaakt. Voor een bedrijf als Carrier heeft dat als voordeel dat de zaken er minder complex door worden en dat er meer invloed kan worden uitgeoefend op de marketing en prijsstelling. Voor Watsco als distributeur is het voordeel uiteraard dat minder op prijs