



Met nog twee maanden te gaan, verhoogde Philips opnieuw de omzet- en winstdoelstelling voor het lopende jaar. Het is al de derde keer dat ceo Roy Jakobs de verwachtingen voor dit boekjaar bijstelt. Toch is er een duidelijke dissonant in de cijfers. Het aantal nieuwe bestellingen loopt stevig terug. De laatste negen kwartalen was die daling niet zo scherp als afgelopen kwartaal.

DERDEKWARTAALCIJFERS PHILIPS:

Minder nieuwe orders, verbeterde kasstroom

Philips-topman Jakobs kent de regels van het spel. Als opvolger van de weggestuurde Frans van Houten kreeg hij de leiding over een bedrijf dat in grote problemen was gekomen door gemankeerde slaapapneu-apparaten. Hij bracht daarom direct een voorschrift uit het *Handboek Voor De Kersverse Ceo* in de praktijk: breng slecht nieuws zo veel mogelijk in één keer.

Door de resultaatprognoses van zijn voorganger ging resoluut een streep en de balans werd opgeschoond door flink wat goodwill van eerdere overnames af te boeken. Jakobs kondigde ook een grote ontslagronde aan en schrapte honderden miljoenen euro's uit het budget voor NatLab, ooit het paradepaardje van Philips.

Lager neergezette verwachtingen vormen een goede basis om de

**DRIE
VERHOGINGEN
VAN DE
OUTLOOK IN
ÉÉN JAAR**

prognoses gaandeweg weer te verhogen. De hogere omzet- en winstverwachting die het medisch technologieconcern op 23 oktober bij de kwartaalcijfers presenteerde, was dan ook de derde outlookverhoging dit jaar.

De omzetverwachting ging omhoog naar een organische omzetgroei van 6 tot 7 procent. Voor de winstgevendheid (*adjusted ebita marge*) geldt hetzelfde. De prognose steeg van een "hoog enkelcijferig resultaat" naar een outlook van 10 tot 11 procent.

Een verhoging van de omzetgroeiverwachting van 1 of 2 procentpunten mag wellicht ogen als slechts een kleine aanpassing, het is niettemin een wezenlijke bijstelling. Voor de financiële waardering van Philips is omzetgroei op eigen kracht (organisch) van levensbelang. In combinatie met een hogere winstgevendheid geven deze factoren aan dat Philips' producten aantrekkingskracht hebben op ziekenhuizen en zorginstellingen en het biedt tegelijkertijd een indicatie van de concurrentiekracht van het concern.

Datzelfde geldt voor de vraag of Philips de prijzen van zijn patiëntbewakingsapparaten, echografiesystemen voor hart- en vaatonderzoek en beademingsapparaten voor operaties kan optrekken. Hogere verkopen én hogere prijzen zijn cruciaal voor de mate waarin Philips financiële waarde kan creëren.

DISSONANT

Dat Philips het lopende jaar beter zal afsluiten dan eerder gedacht, doet beleggers echter niet zoveel. Zij kijken veel meer naar de verwachtingen voor de langere termijn. En op dat vlak zit er opnieuw een stevige teleurstelling in de cijfers die voor beleggers zwaarder weegt dan de outlookverhoging: het aantal nieuwe bestellingen – door Philips de *vergelijkbare order intake* genoemd – is gedaald met 9 procent ten