

**HENDRIK OUDE NIJHUIS KIJKT NET ALS WARREN BUFFETT GRAAG NAAR DE VOLGENDE WAARDERINGS-MAATSTAVEN:**



**>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.*

**PDD HOLDINGS**

**wispelturig bedrijf, kansrijke belegging**



Het Chinese PDD Holdings (ticker: PDD) is een e-commercebedrijf met een assortiment dat vergelijkbaar is met dat van koopjesketen Action, maar dan nog goedkoper. **Binnen China is het bedrijf onder de naam Pinduoduo actief; internationaal is dat met de webshop Temu, met de klinkende slogan 'Shop Like a Billionaire'.**

**D**e levertijden bij Temu zijn langer dan bij webwinkelgigant Amazon, maar daar staan lagere prijzen tegenover. Vraagtekens zijn wel te plaatsen bij alle data die Temu via zijn app verzamelt. Omdat de waarde van de miljoenen pakketjes die dagelijks vanuit China worden verstuurd zo laag is, hoeft er veelal geen invoerbelasting betaald te worden, wat ook niet geheel onomstreden is. En in de fabrieken waar de verkochte spullen worden gemaakt, zijn de arbeidsomstandigheden dikwijls niet naar onze westerse maatstaven: naar verluidt is

soms sprake van gedwongen arbeid en kinderarbeid.

**VERTROUWEN**

Alle kritiek ten spijt wil de consument kennelijk wat PDD biedt. De verkoop wordt gestuurd door het inzetten van kunstmatige intelligentie, wat zorgt voor betere suggesties. Bovendien zijn in de app spelelementen ingebouwd, waarmee prijzen zijn te winnen. Ook wordt het doorsturen van links nadrukkelijk gestimuleerd: daarmee kan de klant punten vergaren die – wanneer er voldoende verzameld zijn – recht geven op gratis producten. Met deze stra-

tegie beoogt PDD de gemiddelde acquisitiekosten per nieuwe gebruiker te verlagen.

Om scepsis bij de consument weg te nemen, wordt (vooral) heel ruimhartig met klachten omgegaan. Bij onvrede staat het bedrag binnen een mum van tijd weer op de rekening en vaak hoeft het artikel niet eens retour. Ongetwijfeld is hier ook sprake van misbruik, maar PDD ziet het als een goede besteding van middelen om vertrouwen te winnen.

**PUUR PLATFORM**

PDD heeft een sterke marktpositie dankzij netwerkeffecten: een