

Wolters Kluwer

RENDEMENT 2025 YTD	-27.9%
DIVIDENDRENDEMENT	2.2%
KOERSPOTENTIEEL	36.3%

Wolters Kluwer heeft zich jarenlang onderscheiden als een stabiele groeier met voorspelbare inkomsten en een loyale klantenkring. De dataleverage aan medici, accountants en juristen leek onaantastbaar. De Health-divisie is een belangrijke pijler. Het digitale platform UpToDate van Wolters Kluwer is diep verankerd in de dagelijkse routines van artsen en verpleegkundigen.

Deze sterke integratie in ziekenhuisprocessen en de bewezen betrouwbaarheid hebben het bedrijf hoge marges en aanzienlijke prijszettingmacht opgeleverd. Meer dan 80 procent van de omzet komt uit terugkerende abonne-

menten, wat de voorspelbaarheid van de inkomsten versterkt.

In de eerste helft van 2025 stond dit model echter onder druk. Sinds februari daalde de beurskoers met ruim een derde, vooral door zorgen over de opkomst van gratis, AI-gedreven medische platformen. De overstapdrempel voor artsen neemt daardoor geleidelijk af. Analisten waarschuwen dat een daling van de jaarlijkse omzetgroei met slechts enkele procentpunten de waardering van de medische divisie aanzienlijk kan aantasten.

**DE DATA-
LEVERANCIER
AAN MEDICI,
ACCOUNTANTS
EN JURISTEN
LEEK ON-
AANTASTBAAR**

De halfjaarcijfers van Wolters Kluwer toonden op papier solide marges en verkopen, maar onderliggend vertraagde de groei in de zorgtak. Om de jaarprognose te halen, moet de groei in het tweede halfjaar versnellen. Daarbij rekent het bedrijf op de lancering van een eigen AI-versie van het platform.

Wolters Kluwer noteert momenteel goedkoper dan sectorgenoten zoals RELX, maar dat prijsverschil weerspiegelt de twijfel of het concern zijn technologische achterstand kan inlopen.



Heineken

RENDEMENT 2025 YTD	4.3%
DIVIDENDRENDEMENT	2.7%
KOERSPOTENTIEEL	26.6%

Heineken liet in de eerste helft van 2025 een winstgroei zien, maar kreeg na bekendmaking hiervan een tik op de beurs. Aanleiding zijn de tegenvallende verkopen. Het concern kampt met een duidelijke tweedeling: in Azië en Afrika groeit de verkoop en zijn de marges hoog, terwijl het in Europa juist terrein verliest.

In Europa – nog altijd goed voor zo'n 40 procent van de omzet – drukten prijsconflicten met supermarkten op de volumes. Populaire merken verdwenen tijdelijk uit de schappen, waardoor klanten overstapten op goedkopere alternatieven. Hoewel de conflicten inmiddels zijn opgelost, herstelt de verkoop slechts

**DE WINST-
MOTOR LIGT
IN AZIË**

langzaam. Structureel speelt mee dat de bierconsumptie in Europa onder druk staat door veranderende drinkgewoonten.

Wisselkoersen vormen een

extra tegenwind: de sterkere euro drukte de omzet met bijna 1 miljard euro en de operationele winst met 190 miljoen. Voor heel 2025 rekt Heineken op nog grotere valutadruk.

De winstmotor ligt voor Heineken in Azië, met name in Vietnam. Daar groeiden zowel volume als omzet per liter, terwijl marges tot wel drie keer zo hoog zijn als in Europa. Dat maakt de regio cruciaal voor de winstgevendheid, maar het zorgt ook voor kwetsbaarheid. Hoge marges trekken concurrentie aan, waardoor Heineken in Vietnam al eerder prijsverlagingen en meer marketing moest inzetten.

Ondanks de zwakke volumes houdt Heineken vast aan een verwachte winstgroei van 4 tot 8 procent in 2025. Dat moet komen van de verschuiving naar markten met hoge marges én een aangescherpt kostenbesparingsprogramma. De winststijging is daarmee vooral een kostenverhaal, niet het gevolg van sterke vraag.