

**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.

Howden Joinery snapt het belang van relaties

Howden Joinery Group (Howden, LSE: HWDN) richt zich op de fabricage, verkoop en distributie van keukens. Het is de grootste keukenfabrikant van het Verenigd Koninkrijk en bedient een unieke niche: in plaats van de eindconsument, richt Howden zich uitsluitend op kleine aannemers en vaklieden. Deze aanpak vormt de kern van het succes.

De keukens en een breed assortiment aan aanverwante producten (zoals deuren, vloeren, kranen en sanitair) worden direct uit voorraad geleverd. Deze goederen zijn onmiddellijk beschikbaar in de lokale depots. Voor een aannemer is dit een cruciale factor, omdat het projecten versnelt en vertragingen minimaliseert.

De depots van Howden zijn strategisch gelegen op industrieterreinen en functioneren als de lokale spil in de relatie met de aannemer. De scherpe prijzen, gecombineerd met direct beschikbare voorraad, zorgen

ervoor dat aannemers snel en winstgevend kunnen werken. De depotmanagers hebben veel autonomie, wat hen in staat stelt om lokale relaties op te bouwen en in te spelen op specifieke behoeften van klanten.

RELATIES

De marktpositie van Howden Joinery is behoorlijk goed. Zo is sprake van een lage kostenstructuur: dure showrooms in winkelstraten zijn er niet en er wordt niet grootschalig geadverteerd op televisie.

Zoals gezegd vormt de klantloyaliteit bij Howden een belangrijk aspect: door keukens te

leveren die eenvoudig en snel te installeren zijn, helpt Howden aannemers om meer projecten in minder tijd te voltooien. Dit maakt het ook voor hen winstgevend. De snelle beschikbaarheid van alle onderdelen in de depots is daarnaast iets wat door concurrenten maar moeilijk te evenaren is. Met het netwerk van bijna 900 depots in het Verenigd Koninkrijk, profiteert Howden van aanzienlijke schaalvoordelen, wat de lage prijsstelling verder ondersteunt.

De depotmanagers vormen goed gezien het hart van het systeem. Hun beloningen zijn direct gekoppeld aan de verkoopprestaties van hun depot, wat een sterke