

# Starbucks zet in op beleving

De bekende Amerikaanse koffieketen Starbucks heeft wereldwijd meer dan 27.000 vestigingen. Er wordt een groot aantal koffievarianten geschonken, maar ook thee, koude dranken en voedsel geserveerd. **Het aandeel lijkt op het eerste oog niet goedkoop, maar is voor de lange termijn waarschijnlijk toch een goede belegging.**

Starbucks-producten zoals gekoelde koffie zijn behalve in de eigen filialen ook in supermarkten te koop. Er bestaan Starbucks-esspresso's die in Nespresso-apparaten te gebruiken zijn. De omzet uit deze producten valt toe aan het heel winstgevend 'Channel Development'-segment van het bedrijf, dat goed is voor ongeveer 10 procent van de omzet, maar voor ruim 20 procent van de winst.

De beurswaarde van Starbucks bedraagt zo'n 80 miljard dollar. De omzet kwam afgelopen jaar uit op

22,4 miljard dollar waarover een nettowinstmarge van 12,9 procent werd behaald.

Ondanks dat de schuld met 3,9 miljard dollar groter is dan de cashreserve (2,5 miljard) is de balans sterk te noemen. De nettoschuld is namelijk minder dan één keer het bedrijfsresultaat.

Voor de komende vijf jaar wordt een toename van de winst per aandeel voorzien van ongeveer 14 procent per jaar, deels gestuurd door de inkoop van eigen aandelen. Recent werd aangekondigd dat de komende drie jaar een bedrag van



**OVER DE AUTEUR**

Hendrik Oude Nijhuis is een expert op het gebied van waarde-beleggen en auteur van de bestseller: 'Leer beleggen als Warren Buffett - zijn beleggingsstrategie in theorie & praktijk' (www.beterinbeleggen.nl) De auteur bezit geen aandelen Starbucks.

15 miljard dollar naar de aandeelhouders zal terugvloeien in de vorm van dividend en inkoop van eigen aandelen.

**OCHTENDOMZET**

Een voor de hand liggende kans is het opschroeven van het aantal vestigingen. Het bedrijf zit al in 75 landen met zijn 27.000 filialen, maar het management meent dit aantal de komende vijf jaar tot 37.000 te kunnen opvoeren waarbij er vooral in opkomende landen als China, India en Brazilië veel ruimte voor groei is.

In de Verenigde Staten realiseert Starbucks meer dan de helft van de omzet voor 11 uur 's ochtends. Een kans vormt dus zogeheten *daytime expansion*: ook gedurende de rustigere delen van de dag meer omzet realiseren. Een uitgebreider lunchaanbod met onder meer salades, sandwiches en burrito's moet hieraan bijdragen.

**ROASTERY**

Nog een andere kans ziet Starbucks in het premiumsegment van de markt. Doel is om op 20 tot 30 locaties wereldwijd zogeheten Roasteries te openen, koffiebrande-rijen die vergelijkbaar met filialen van Apple zogeheten *destination points* moeten worden en waarbij exclusieve, in beperkte hoeveelheden gebrande koffie verkrijgbaar is. Een bezoek aan zo'n Roastery moet een beleving zijn, deels ook bedoeld om de consument nog meer met het Starbucks-merk te verbinden.

Naast de Roasteries wil Starbucks meer dan duizend zogeheten 'Starbucks Reserve'-locaties openen. Deze locaties zijn te vergelijken met de Roasteries maar dan zonder de branderijen. Daarnaast is het plan dat de komende vijf jaar aan ten minste 20 procent van de Starbucks-locaties in de Verenigde Staten een 'Reserve Bar' wordt toegevoegd waar exclusieve, duurdere koffie verkrijgbaar is en waarbij de nadruk wat meer op beleving is gericht.

Hogere lonen en stijgende huren vormen punten van aandacht, en kunnen ervoor zorgen dat de winstgevendheid onder druk komt. Een ander punt is het



**DE ROASTERY MOET EEN 'DESTINATION POINT' WORDEN WAAR EXCLUSIEVE KOFFIE VERKRIJGBAAR IS**

wisselende succes dat Starbucks in het verleden met overnames en afwijkende formules had. Zo werd eerder besloten de filialen van de overgenomen bakkerijketen La Boulange te sluiten en vrij recent werd aangekondigd dat de 397 filialen van Teavana worden gesloten, vanwege tegenvallende verkopen. Starbucks had deze thee-keten in 2012 overgenomen voor een bedrag van 620 miljoen dollar.

**VRIJ AANTREKKELIJK**

Kevin Johnson is de bestuursvoorzitter van Starbucks. Sinds hij in 2009 bij Starbucks in dienst trad, heeft hij zich nadrukkelijk ingezet voor de toepassing van moderne technologie zoals de ontwikkeling van apps waarmee klanten online kunnen bestellen en betalen zodat orders sneller afgehandeld kunnen worden en klanten bovendien persoonlijke suggesties kunnen krijgen. Johnson is eerder onder meer werkzaam geweest voor softwarebedrijf Microsoft en tevens was hij bestuursvoorzitter van Juniper Networks, een fabrikant van netwerkapparatuur.

Howard Schultz, de medeoprichter van Starbucks die een belangrijke rol speelde bij de expansie van het bedrijf, heeft momenteel de functie van voorzitter van de raad van bestuur. Schultz houdt zich vooral ook bezig met het verder verfijnen van de nieuwe concepten.

Met een Earnings Yield van 5,3 procent lijkt het aandeel Starbucks in eerste instantie niet bepaald goedkoop. Desalniettemin beoordeel ik Starbucks op het huidige koersniveau als vrij aantrekkelijk, vooral vanwege de goede vooruitzichten.

**HENDRIK OUDE NIJHUIS KIJKT NET ALS WARREN BUFFETT GRAAG NAAR DE VOLGENDE WAARDERINGSMAATSTAVEN:**



**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 in 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.

**AANDEEL STARBUCKS ZIET VOORSPRONG OP S&P 500 INDEX SLINKEN**

