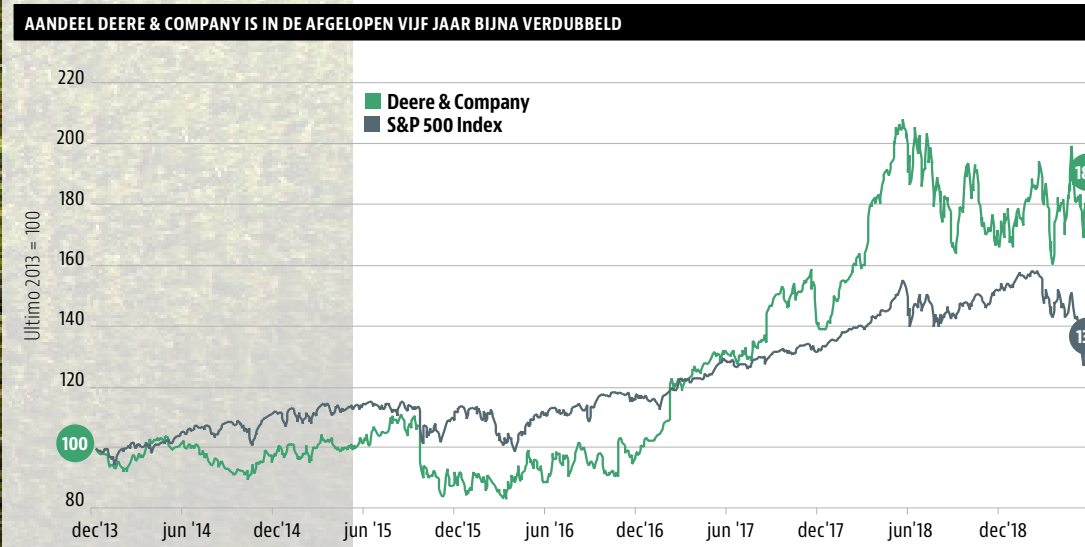


Deere & Company is 's werelds grootste producent van land- en tuinbouwmachines (70 procent van de omzet) en ook een grote speler op de markt van machines voor de bouw, wegeaanleg en bosbouw (30 procent van de omzet). **Het aandeel biedt kansen, stelt Hendrik Oude Nijhuis.**

TIJD OM TE zaaien MET DEERE & COMPANY



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



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.

Het merk John Deere van het Amerikaanse bedrijf Deere & Company (NYSE tickersymbool DE) is vooral bekend van de landbouwmachines ten behoeve van het ploegen, bemesten, zaaien en oogsten van uiteenlopende gewassen.

De wereldbevolking bereikte een paar jaar geleden het aantal van 7 miljard en de verwachting is dat omstreeks 2050 de 9 miljard bereikt wordt. In combinatie met welvaarts-groei – met name in China en India – heeft dit tot gevolg dat de voedselproductie zal moeten verdubbelen. Dat terwijl de hoeveelheid landbouwgrond niet of nauwelijks toeneemt en natuurlijke hulpbronnen – met name water –

steeds meer een beperkende factor vormen. John Deere is bij uitstek gepositioneerd om te profiteren van de trend naar steeds veeleisender landbouw.

DEALERNETWERK VAN BELANG

De marktpositie van John Deere is goed: het bedrijf heeft een goede reputatie, een sterke merknaam en loyale klanten. De slogan 'Nothing runs like a John Deere' is onder Amerikaanse en Canadese boeren alom bekend.

Maar bovenal vormt het dealernetwerk van John Deere een belangrijk aspect van de competitieve positie. Boeren bouwen vaak een langdurige samenwerkingsrelatie op met de lokale dealer die boeren



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 Deere & Company.

bijstaat met service, onderhoud en onderdelen. Het gegeven dat service en onderdelen vrijwel direct beschikbaar zijn is cruciaal, omdat er soms simpelweg geen tijd is om te wachten, bijvoorbeeld wanneer er gezaaid of geoogst moet worden.

Het dealernetwerk – circa 1.500 dealers in de Verenigde Staten en zo'n 3.700 wereldwijd – wordt bovendien alsnog belangrijker omdat de machines van John Deere alsnog 'slimmer' worden. Het belang van ondersteuning en service neemt hierdoor toe.

DUITSE OVERNAME

Vooralsnog zijn Noord-Amerika en Canada goed voor iets meer dan de helft van de omzet, maar vooral

internationaal groeit het bedrijf relatief snel. John Deere profiteert hierbij onder meer van de trend van toenemende urbanisatie. Nu woont zo'n 55 procent van de wereldbevolking in stedelijk gebied, dat is naar verwachting in 2050 opgelopen tot 70 procent. Dit brengt een grote vraag naar huizen- en wegebouw en andere infrastructurele werken met zich mee waarvan John Deere profiteert.

Met het oog op de activiteiten in wegebouw nam John Deere een jaar geleden het Duitse bedrijf Wirtgen Group over voor 5,3 miljard dollar. Ik kan mij in deze aankoop prima vinden; Wirtgen Group is 's werelds grootste fabrikant van machines die bedoeld zijn voor de

wegbouw. Doorgaans zijn de overnames die John Deere doet kleiner en meer als 'aanvullend' te typeren, zoals de overname van precisielandbouwbedrijf Blue River Technology in 2017.

Bij precisielandbouw krijgen planten heel nauwkeurig de behandeling die ze nodig hebben. Het grote verschil met de klassieke landbouw is dat er niet per veld wordt bepaald wat er gebeurt, maar op gewasniveau.

TECHNOLOGIE EN LANDBOUW KOMEN SAMEN

Van de handelsperikelen tussen de Verenigde Staten en China stelt het management van Deere & Company niet veel last te hebben. Qua omzet is vooral de inkomensontwikkeling bij boeren van belang. Voorlopig worden voor landbouwers geen stijgende inkomens voorzien en voor een eventuele belegger in Deere is dit als positief uit te leggen: een verwachte inkomensstijging zit nog niet in de beurskoers verwerkt.

De actuele verkopen betreffen vooral vervangingsvraag. Interessant is dat een groot deel van deze klanten gelijk ook opteert voor de technologische snufjes die John Deere tegenwoordig aanbiedt.

Kennelijk wordt begrepen dat technologie en landbouw steeds meer samenvloeien - denk onder meer aan robotisering en precisielandbouw – en investeren in technologie zich uitbetaalt.

TIJD OM TE ZAAIEN

Over het management van Deere & Company ben ik goed spreken. Zowel in goede als in slechte tijden wordt flink in onderzoek en ontwikkeling geïnvesteerd, wat resulteert in een technologische voorsprong.

Bestuursvoorzitter is sinds 2009 Samuel Allen (58 jaar) die reeds sinds 1975 voor John Deere actief is. Hij vervulde sindsdien uiteenlopende functies met een toenemende mate van verantwoordelijkheid. Punt van kritiek is de hoge vergoeding: het afgelopen jaar incasseerde Allen – alles meegerekend – 14,8 miljoen dollar.

Ik beschouw Deere & Company al met al als een uitstekend bedrijf met goede vooruitzichten dat met een earnings yield van zo'n 9 procent bovendien vrij aantrekkelijk gewaardeerd is. Mocht de koers verder dalen dan is dat voor mij een moment om aandelen Deere te kopen, een moment om te zaaien zeg maar.