

CHECKLISTA

Spółka _____

OCENA

- | | |
|---|--|
| ☐ Czy rozumiem model biznesowy firmy? | |
| ☐ Czy spółka działa globalnie i posiada zróżnicowaną bazę klientów? | |
| ☐ Czy firma posiada potencjał rozwojowy/wzrostowy? | |
| ☐ Czy posiada trwałą przewagę konkurencyjną (fosę)? | |
| ☐ Czy wykazuje zdolność do kształtowania cen (siła cenowa)? | |
| ☐ Czy jest liderem rynku w swoim segmencie? | |
| ☐ Czy posiada kompetentne kierownictwo? | |
| ☐ Czy jest odporna na recesję? | |
| ☐ Czy nie jest podatna na zawirowania rynkowe/przełomowe zmiany? | |
| ☐ Czy ma wieloletni wzrost przychodów i zysków? | |
| ☐ Czy przekształca większość zysków w wolne przepływy gotówkowe? | |
| ☐ Czy generuje wysokie zwroty z zainwestowanego kapitału (ROIC)? | |
| ☐ Czy ma stabilną sytuację finansową? | |
| ☐ (miejsce na Twoje kryteria) | |
| ☐ (miejsce na Twoje kryteria) | |

Czy rozumiem model biznesowy firmy?

„Muszę w ciągu kilku minut uzyskać ogólne pojęcie o działalności firmy. Jeśli w ciągu pół godziny nie jestem w stanie zrozumieć, jak zarabia i jak działa, najczęściej oznacza to, że tracę czas. Mogę nie rozumieć dokładnie wszystkich założeń, ale większość z nich powinienem pojąć.”

Mohnish Pabrai

Czy spółka działa globalnie i posiada zróżnicowaną bazę klientów?

“Optymalnym rozwiązaniem jest inwestowanie w przedsiębiorstwa operujące na rynkach stabilnych, takich jak Ameryka Północna, Europa Zachodnia, z jednoczesną ekspozycją na dynamiczne rynki wzrostowe, jak Chiny i Indie, co zapewnia zrównoważoną mieszankę geograficzną. Spółki międzynarodowe to gotowe rozwiązanie, pozwalające na dywersyfikację ryzyka poprzez obecność na rozwiniętych rynkach oraz pośredni dostęp do rynków rozwijających się, bez konieczności ponoszenia bezpośredniego ryzyka inwestycyjnego.”

Luc Kroeze

Czy firma posiada potencjał rozwojowy/wzrostowy?

"Inwestor skoncentrowany na jakości zawsze poszukuje spółek o atrakcyjnym tempie wzrostu. Może on przybierać różne formy – od ekspansji na rynki zagraniczne, przez zwiększanie udziału w rynku, po podnoszenie cen. Ważnym czynnikiem rozwoju są również: dywersyfikacja i innowacje."

Luc Kroeze

Czy posiada trwałą przewagę konkurencyjną (fosę)?

“Trwała przewaga konkurencyjna, która pozwala im osiągać ponadprzeciętne wyniki przez długi czas, bez istotnego wpływu konkurencji podejmującej próby ograniczenia ich zysków. Tego rodzaju przewaga może przejawiać się na różne sposoby: od silnej marki, efektu skali, po patenty. Może ona również wynikać z wysokich kosztów zmiany dostawcy, efektów sieci czy zdolności do pozyskiwania i zatrzymywania wybitnych talentów.”

Luc Kroeze

Czy wykazuje zdolność do kształtowania cen (siła cenowa)?

"Najważniejszym czynnikiem w ocenie firmy jest jej siła cenowa. Jeśli możesz podnieść ceny bez ryzyka utraty klientów na rzecz konkurencji, prowadzisz świetny biznes. Natomiast jeśli przed podwyżką o jedną dziesiątą centa musisz odprawić modlitwę, to znak, że masz fatalny model działalności. Doświadczyłem obu tych sytuacji, więc znam różnicę."

Warren Buffett

Czy jest liderem rynku w swoim segmencie?

"Nie inwestuję w potencjalnych zwycięzców, lecz w firmy, które już wygrały. Takie podejście, zamiast oferować jedynie minimalną szansę na spektakularny sukces, zwiększa szanse na solidny zwrot."

Terry Smith

Czy posiada kompetentne kierownictwo?

“Po ocenie umiejętności kierownictwa w zakresie alokacji kapitału warto przyrzeć się jego doświadczeniu, sposobowi wynagradzania oraz temu czy interesy zarządu są zgodne z interesami akcjonariuszy. W idealnym scenariuszu prezes powinien mieć bogate doświadczenie, najlepiej w tej samej branży. Optymalna sytuacja to taka, w której od lat pracuje w danej organizacji, przechodząc przez kolejne szczeble kariery i zdobywając dogłębną znajomość firmy.”

Luc Kroeze

Czy jest odporna na recesję?

"Całkowite wyeliminowanie cykliczności z portfela to założenie idealistyczne, ale można minimalizować ekspozycję na ten czynnik. Kluczowe jest poszukiwanie spółek o wysokiej odporności na recesję i stabilnym trendzie przychodów w długim okresie. Warto zadać sobie pytanie, co nawet w czasie spowolnienia gospodarczego pozostaje niezbędne, oraz unikać inwestowania w spółki produkujące dobra trwałe."

Luc Kroeze

Czy nie jest podatna na przełomowe zmiany?

“Aby ograniczyć niepewność, warto koncentrować się na branżach, w których ryzyko zakłóceń wydaje się niewielkie. Jednak nawet tam może dojść do nieoczekiwanych zmian, które wpłyną na całą strukturę rynku. Internet, mimo że wciąż stosunkowo młody, nieustannie kreuje nowe możliwości i skuteczniejsze sposoby rozwiązywania istniejących problemów. Dlatego inwestorzy powinni zachować czujność i starać się dostrzegać oznaki potencjalnych zakłóceń na jak najwcześniejszym etapie, śledząc rozwój sytuacji w sektorach, w których działają ich spółki.”

Luc Kroeze

Czy ma wieloletni wzrost przychodów i zysków?

“Dobłą podstawą do dalszej analizy jest roczny wzrost przychodów na poziomie co najmniej 5% oraz zysków w granicach 7–8% w perspektywie pięciu do dziesięciu lat. Taka dynamika daje inwestorowi w jakość solidną podstawę do dalszej analizy.”

Luc Kroeze

Czy przekształca większość zysków w wolne przepływy gotówkowe?

"Gotówka staje się cenna tylko wtedy, gdy może zostać wypłacona akcjonariuszom lub ponownie zainwestowana w projekty rozwojowe, które zapewnią atrakcyjne zwroty w przyszłości."

Luc Kroeze

Czy generuje wysokie zwroty z zainwestowanego kapitału (ROIC)?

“Dla mnie minimalnym progiem ROIC jest poziom 15%. Taki wynik świadczy o wyjątkowej efektywności kapitału, a jeśli dodatkowo towarzyszy mu atrakcyjna wycena, to zdecydowanie przyciąga moją uwagę. Uważam, że 15% zysk z każdego zainwestowanego dolara jest znakomitym wynikiem.”

Luc Kroeze

Czy ma stabilną sytuację finansową?

“Dług może również stanowić narzędzie efektywnego zarządzania bilansem. Jeśli jest wykorzystywany w sposób odpowiedzialny, nie powinien stanowić problemu. Jednak kluczowa jest dokładna ocena zdolności firmy do zarządzania zadłużeniem. Nadmierne zadłużenie może być szkodliwe zarówno dla firmy, jak i akcjonariuszy, ponieważ wierzyciele oczekują terminowych spłat nawet w trudnych warunkach rynkowych”

Luc Kroeze