

Danaher

Dati aziendali

Nome: **Danaher**

Mercato: NYSE

Ticker: DHR

Valuta: \$

Market Cap: 65.27 miliardi di dollari

Investment ratio

P/E: 19.96x

(sotto la media SP500)

P/S: 3.219x

P/B: 2,75x

PEG: 0.6441

(sotto 1 indica un'azienda sottovalutata dal mercato)

EV: 77.42 miliardi di dollari

(prezzo ipotetico di takeover)

Profitability ratio

ROA: 8,07%

(per ogni euro di assett quanto utile genera l'azienda? Nel caso specifico 0.08 centesimi. E' una misurazione della performance del management. Valore positivo.)

ROE: 14.27%

(per ogni euro di capitale proprio quanto utile genera l'azienda? Nel caso specifico 0.14 centesimi. E' una misurazione della performance del management. Valore positivo.)

Profit Margin: 11.70%

(nel range tra 10 e 20%, l'azienda è profittevole il giusto)

Liquidity ratio

Current Ratio: 1.27

(se > 1 l'azienda può pagare i debiti con gli assett liquidi che ha)

Quick Ratio: 0.77

(come current, togliendo gli assett che richiedono qualche settimana dper essere liquidati. La Danaher ha una situazione debitoria positiva)

Debt ratio

Debt to Equity (Q) : 1.04

(Essendo l'azienda molto basata su M&A, nell'ultimo anno ha alzato il debito per l'acquisizione di Pall. Nel tempo ha mostrato di essere attenta a non crescere solo mediante debito ma anche mediante reinvestimenti.)

Interest Coverage (EBIT/interest Expense): 16.56

(L'azienda è in grado di pagare 16 volte i suoi interessi sul debito con l'EBIT)

Cash Flow Ratio

Cash flow/sales: 19%

(Il 19% delle vendite diventa liquidità)

Focus Dell'Azienda

La Danaher è un'azienda che lavora nel campo della scienza e della tecnologia, costituendo un punto di riferimento nell'innovazione in entrambi gli ambiti. Il suo obiettivo è aiutare i propri clienti a migliorare processi e superare sfide in modo da permettere di migliorare la qualità della vita nel mondo.

Danaher possiede una posizione di leadership a livello mondiale grazie ai suoi brand globali e alla sua posizione consulenziale in settori chiave come l'industria, la salute, la tecnologia avanzata e l'ambiente. Danaher ha 66.000 associati nel mondo, tutti guidati dal Danaher Business System, un modo di lavorare comune basato sul kaizen giapponese (il miglioramento continuo e progressivo).

I segmenti più importanti in cui lavora Danaher sono: ambiente, test e qualità, medico dentistico, scienza della vita e diagnostica, tecnologie industriali.



La cultura di Danaher è basata sui valori, centrata sul cliente, orientata ai processi e guidata dai risultati. Questo è il motto di Danaher.

Il modello Danaher è basato su una strategia ben definita introdotta in azienda nel 1980, il **DBS (Danaher Business System)** system, ovvero l'insieme di processi e regole che mirano ad avere performance eccezionali.

Il DBS, partendo dai valori di Danaher che sono:

- Persone eccezionali lavorano molto più velocemente di altre e danno risultati migliori. *L'orientamento al team e lo scegliere i talenti migliori* è il primo passo del DBS system.
- *L'innovazione definisce il futuro.* Il pensiero laterale, le idee out-of-the-box sono tutti valori aggiunti in Danaher. Le idee che vengono portate, mediante un approccio di valutazione del rischio ed un processo definito di introduzione nell'ambito del business aziendale, vengono introdotte sistematicamente.

- *I clienti parlano, noi ascoltiamo.* Ascoltare il cliente è fondamentale per capire le sue esigenze. DBS fa questo, con come obiettivo primario la qualità e come centro la voce (quindi richiesta) del cliente.
- *Kaizen è il cuore di Danaher.* Il continuo miglioramento è alla base della cultura aziendale. Questo è ottenuto continuando a migliorare e contemporaneamente eliminando le inefficienze nei processi che vengono utilizzati, migliorando anche il DBS.

Il track record aziendale permette di investire nell'azienda, nei collaboratori e attrarre gli shareholder.

Management

Il management per il 90% è costituito da figure che hanno avuto una crescita progressiva in Danaher. Questo mostra come ci sia una forte propensione all'investimento interno e la necessità che i valori aziendali vengano ben compresi per poter far crescere l'azienda secondo una strategia ben definita (DBS).

M&A

Danaher ha acquistato più di 400 aziende dal 1984. L'obiettivo di Danaher è quello di individuare business forti o partnership in segmenti o mercati promettenti, in cui il modello DBS possa dare valore aggiunto.

In alcuni casi si tratta di acquisizioni, in altri di proprietà parziale, in altri ancora di accordi per seguire strade innovative.


L'obiettivo di Danaher è quindi acquisire business interessanti a cui applicare un modello strutturato ed oliato per dare valore aggiunto e la spinta che possa far diventare competitivo a livello mondiale il business.

Modello Societario














Danaher è composta da 40 società e da numerosi brand.



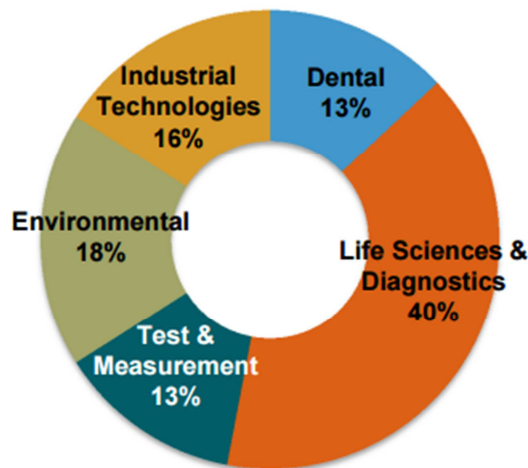
Portfolio Business e Settori



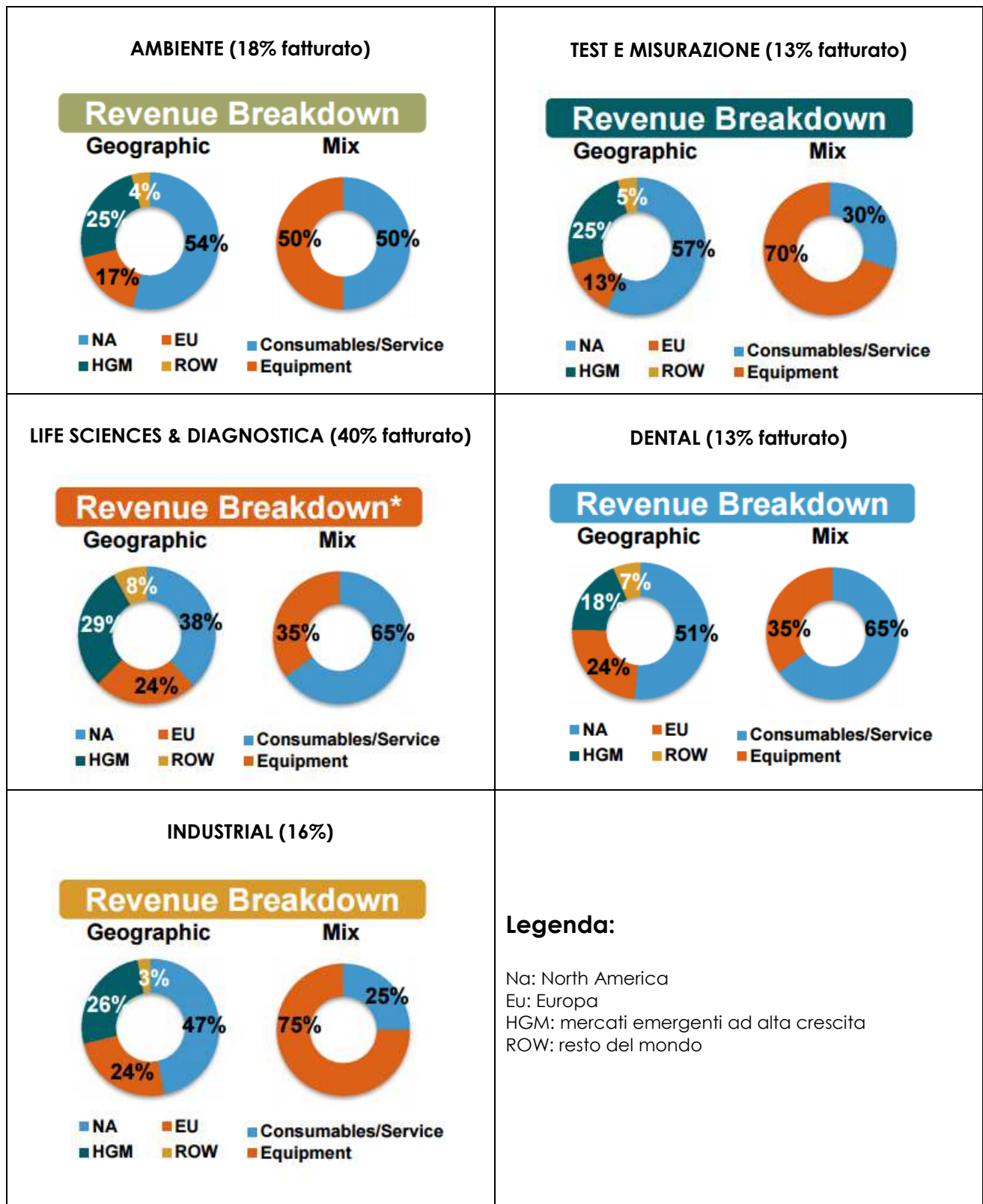
Danaher Today

Life Sciences & Diagnostics	Dental	Environmental	Industrial Technologies	Test & Measurement
Diagnostics 	Dental 	Water Quality 	Product ID 	Instruments 
Life Sciences 			Automation 	Tektronix 
Pall 		Gilbarco Veeder-Root 	Sensors & Controls 	Matco/Hennessy 
			Specialty Industrial 	

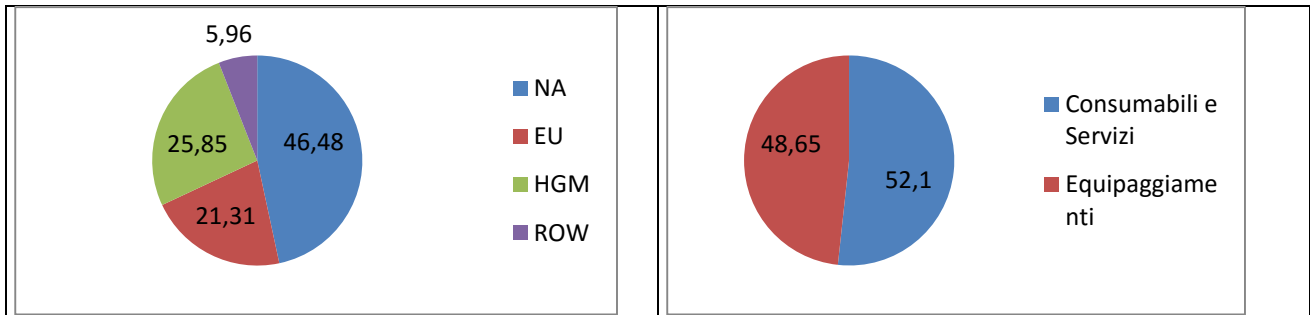
La distribuzione del fatturato nei settori è la seguente:



Settori, divisione del fatturato



Riunendo i dati in modo da avere una visione complessiva in base al fatturato, possiamo vedere che Danaher ha una divisione del fatturato per area geografica e per tipologia di prodotti come segue:



Il 50% del fatturato arriva dal mercato americano, c'è quindi una buona distribuzione tra EU e paesi emergenti. La suddivisione tra nuove forniture e consumabili è bilanciata.

Driver di Crescita

I driver di crescita dipendono dal settore e dal tipo di clientela.

Nel settore *ambientale* i clienti sono:

- Fornitori di servizi idrici locali
- Grandi utilities
- Industrie petrolifere sia locali che globali
- Stazioni di servizio
- Compagnie di trasporto con come flotte camion

e i driver di crescita sono:

- Ottimizzazione dei processi
- Regolamentazioni specifiche del settore
- Progressiva introduzione di energie di propulsione alternative
- Aumentare la sostenibilità ambientale

Nel settore *test e misurazioni (qualità)* i clienti sono:

- Tecnici elettronici e industriali
- Grandi reti aziendali (inteso come reti informatiche)
- Grandi operatori wireless e operatori di rete
- Ingegneri esperti di impianti elettrici

e i driver di crescita sono:

- Seguire i trend del mondo digitale
- Occuparsi di sicurezza informatica
- Affrontare i problemi di congestione delle reti informatiche
- Introdurre nuove soluzioni innovative e seguire l'evoluzione della tecnologia

Nel settore *life science & diagnostics* i clienti sono:

- Ospedali
- Laboratori di ricerca medica
- Ricerca medica accademica e governativa
- Compagnie di Food & Beverages
- Compagnie farmaceutiche

e i driver di crescita sono:

- Mancanza di lavoro specializzato
- Pressione sui costi di produzione
- Evoluzione della ricerca
- Crescita delle malattie croniche e delle infezioni
- Aumento dei costi destinati alla salute nei paesi ad alta crescita

Nel settore *Dentistico* i clienti sono:

- Specialisti (tutti i tipi di dentisti)
- Nuove tecnologie dentistiche
- Scuole, ospedali e governi

e i driver di crescita sono:

- Domanda globale in crescita
- Domanda globale in elevata crescita negli emergenti
- Digitalizzare il processo dentale (3d printing)
- Attività dentistica cosmetica ed estetica in crescita

Nel settore *Industrial Technologies* i clienti sono:

- Coloro che utilizzano dispositivi medici e device medici
- Industrie di packaging
- Macchinari OEM

e i driver di crescita sono:

- Migliorare gli algoritmi di tracking, di logistica e di packaging
- Cambiare le caratteristiche del consumatore nei mercati emergenti
- Domanda in crescita di automazione e di consumo di energia

Punti di forza

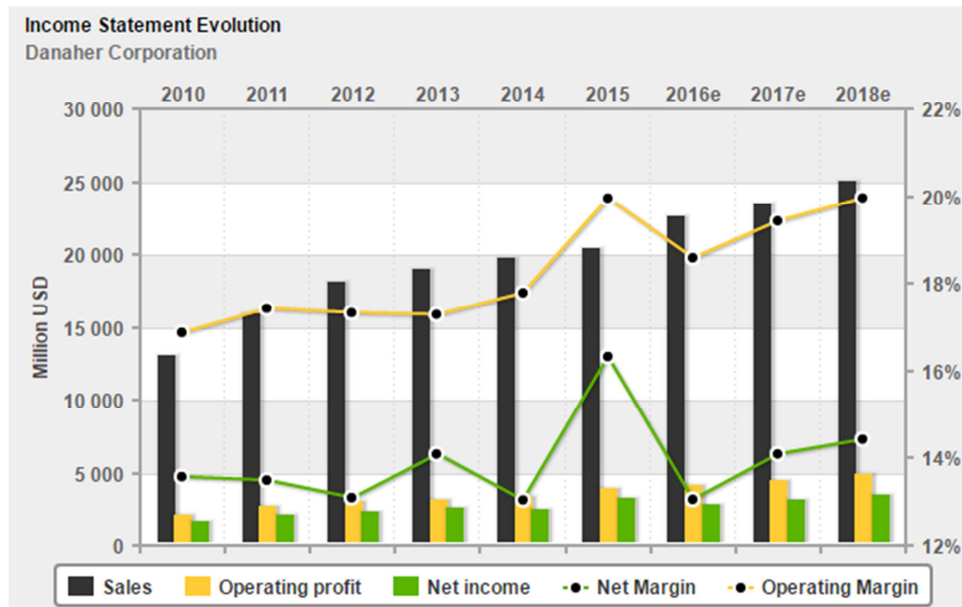
Danahr offre un portafoglio estremamente diversificato, sia come settori, che geograficamente che come tren di soluzioni.

Il suo obiettivo è fare crescere business avviati in settori promettenti applicando il DBs system, da Danaher molto collaudato. La forte diversificazione settoriale e l'utilizzo del modello kaizen fanno di Danaher un'eccellenza mondiale.

Punti di debolezza

Il suo punto di forza, il continuo effettuare M&A può crearle problemi in caso di una serie di M&A errate. Al momento questo non sembra essere un limite per Danaher, visto che hanno un'esperienza di M&A molto forte. Nel 2015 Danaher ha acquisito PALL, una società acquistata per 14 miliardi di dollari già presente nell'SP500, allo scopo di potenziare il business del filtraggio, separazione e purificazione dei fluidi. Questo a dimostrazione della politica molto convinta e aggressiva di Danaher lato acquisizioni.

Il 2015 di Danaher



Il sistema DBS sembra evidenziato chiaramente nei dati di Danaher. Il fatturato è in progressiva crescita, così il net income.

La società grazie alle sue attese politiche di acquisizione e al DBS sembra riuscire ogni anno a prendere maggiore valore dai suoi business e a rimanere up-to-date con i mercati in cui è coinvolta.

Value Analysis

Income Statement (Conto Economico)

Danaher vanta un ottimo gross margin (cosa rimane all'azienda dalla vendita dei prodotti dopo che sono state sottratte le spese di produzione pura) superiore al 50%.

Le spese di tipo amministrativo e commerciale sono nella media (attorno al 50% del gross margin) e stabili nel tempo.

Le spese in ricerca e sviluppo vengono mantenute attorno al 6% del gross margin, in maniera stabile ed attenta.

Il net margin è attorno al 15%, un valore positivo.

Balance Sheet (Stato Patrimoniale)

Danaher ha un bilancio in lenta ma progressiva crescita. Nell'ultimo anno l'acquisizione di Pall ha aumentato gli assett del 30% e l'indebitamento del 300%. Prima Danaher poteva pagare i suoi debiti a lungo termine con solo 1 anno di utili, ora con 4 anni, valore comunque accettabile.

La scelta di indebitarsi con i tassi ancora bassi e di acquisire vista la posizione debitoria in essere sostenibile, è valutata come positiva.

Danaher prima dell'acquisizione di Pall aveva un rapporto EBIT/interessi di 16, ora è di 4, quindi una situazione sostenibile.

Non è perciò stata usata un'eccessiva leva finanziaria nell'acquisizione di Pall.

Cashflow (Flussi di cassa)

Danaher ha utilizzato circa 4 miliardi e mezzo di cassa per l'acquisizione di Pall, il resto è stato acquisito mediante indebitamento (circa 9 miliardi). Il cash proveniente dalle operazioni aziendali è in crescita anno su anno del 2%.

Danaher riesce a trasformare in liquidità circa il 19% del suo venduto (al lordo di tasse e interessi).

Fatti rilevanti 2016

Nella seconda metà del corrente anno è prevista un'operazione di spin-off tra Danaher e la nuova società Furtiva che raggrupperà le attività al momento meno redditizie come il settore misurazioni e industriale. Tale operazione dovrebbe creare valore in ottica di lungo termine.

Analisi Tecnica

Forza comparativa tra Danaher e Sp500



Nel lungo termine è ben evidente quanto il titolo sia propenso a sovraperformare l'indice Sp500.



Applicando la teoria di Elliott-Fibonacci sul lungo periodo possiamo osservare due importanti livelli di supporto, situati a 91,80 e 71,80. In assenza di una rottura di 91,80 i target sono situati a 104 e 124.

Ad oggi la correlazione con l'indice Sp500 è molto elevato presentando un beta di 1,1.

Link e Approfondimenti

Danaher

<http://investors.danaher.com/>

Glossario

<http://www.moneyriskanalysis.com/it/glossario.php>

General Disclaimer

L'analisi dei dati e le informazioni contenute in questo documento sono preparate a solo scopo informativo, e non rappresentano un'offerta o sollecitazione di un'offerta a comprare o vendere quote di Fondi di Investimento o di qualsiasi altro strumento finanziario, o a sottoscrivere Contratti di Gestione di qualunque società'.

Questo documento non fornisce nessuna indicazione, consulenza o informazione necessaria a prendere alcuna decisione di investimento. La performance del passato non e' indicativa di uguali rendimenti nel futuro.