

Jak vypadá „akciová raketa“?

***Toyota plněná energetickým nápojem.
K tomu platební karta VISA***

Případová studie: Monster, VISA, Toyota

Akciové portfolio může být konzervativní.

Přesto může jeho hodnota růst doslova raketovým tempem!

Ing Jan Dvořák, FCCA

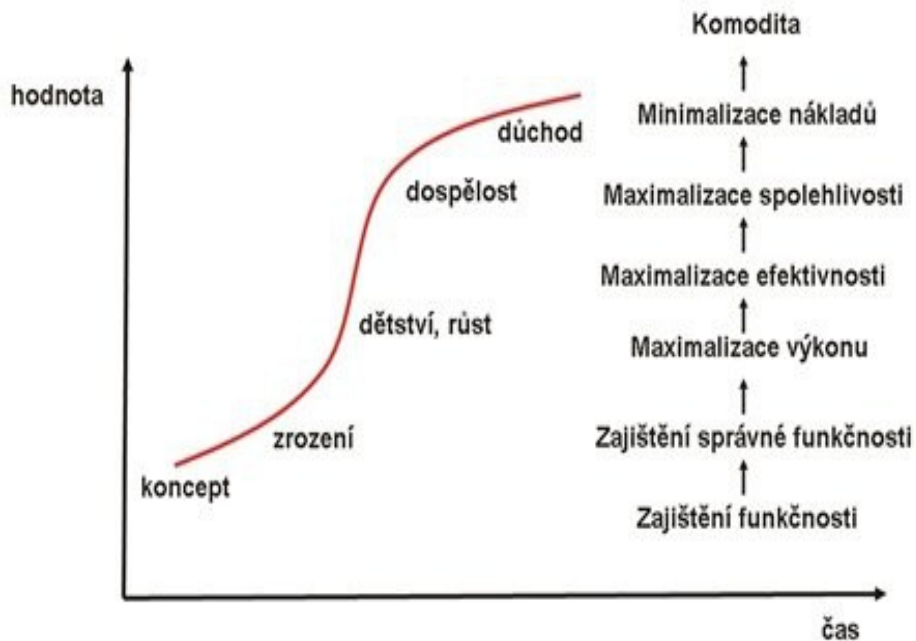


„Vydělat miliony? To je snadné. Stačí najít budoucí raketovou firmu.“

Donald Trump, investor a miliardář

Případová studie: Monster, VISA, Toyota

Investoři, pozor: Vývoj hodnoty často probíhá po tzv. S-křivce – viz obrázek (graf jsem převzal ze strojírenského měsíčníku MM průmyslové spektrum):



Jako případové studie jsem pro vás připravil investice do tří firem v různých fázích.

Různá fáze znamená různý potenciální výnos, ale i různou míru rizika.

Případová studie: Monster, VISA, Toyota

První příklad: fáze mezi „zrozením“ a „dětstvím“:

Monster Beverage (energy drinky)

Investice v době 90. let minulého století:

2006 : stonásobné zhodnocení.

Impuls „startu rakety“ : uvedení nápoje Monster Energy v roce 2002.

Důsledek: Od ledna 2003 do prosince roku 2006 stoupla cena akcie 70x, tj. sedminásobek za 4 roky.

Držení do prosince 2014: Další sedminásobek růstu ceny.

Držení do září 2015: Za 9 měsíců letošního rok téměř dvojnásobek, a to i přes téměř 20% pokles od srpna.

Co bylo na společnosti zajímavé? Růst tržeb byl impozantní – téměř pětinašobek mezi lety 2002 a 2006. Růst zisku na akcii byl ještě impozantnější – na pětadvacetinásobek. Zcela logicky.

Proč akcie letěla strmě vzhůru i další roky po uvedení Monster nápoje na trh? Byl to růst počtu zaměstnanců v oddělení prodeje a marketingu.

V roce 2003: 63 lidí, v roce 2003: 114 lidí, v roce 2004: přes 200 lidí, v roce 2005 přibylo dalších zhruba 150 lidí, v roce 2006 další více než dvě stovky a počet lidí v prodeji a marketingu se přiblížil šesti stovkám. Růst tržeb silně koreloval s růstem počtu zaměstnanců v oddělení prodeje.

Graf, zdroj: finviz – od roku 2009



Nic neroste přímo rychle do nebe, a tak i růst ceny akcií této společnosti se zbrzdil. Za poslední rok stoupla cena akcie ze 132 na 144 dolarů (tedy o 8%). I přes to výkonost akcie nezaostala za výkoností indexu S&P 500

Případová studie: Monster, VISA, Toyota

Akcie společnosti zatím držím i nadále, níže jsem připravil změn klíčových ukazatelů hospodaření za posledního 2,5 roku. Udržet růst tržeb je pro společnost tohoto typu důležité.

	Q2.16/Q2.15	2015/2014	2014/2013
Růst tržeb	+14,1%	+10,5%	+9,8%
Růst provozního zisku	+45%	+20,0%	+30,3%
Růst čistého zisku	+49,5%	+13,2%	+42,3%
Růst EPS	+29,0%	+0,3% (převzetí jiné firmy)	+42,3%

Díky mimo jiné i těmto ukazatelům jsem se rozhodl držet akcie firmy i nadále. Už však není ve zřetel zrození, ale fázi „dětství / růst“.

Jak jsem zmínil výše, růst zaměstnanců oddělení marketingu prodeje byl jedním z hnacích motorů růstu tržeb.

P. S.

Stejný parametr sloužil jako podpůrný při výběru jiné růstové společnosti pro účely analýzy (nakonec jsem akcie koupil) 😊

Druhý příklad : fáze „růst“:

VISA (platební karty)

V čem je jádro byznysu: Firma inkasuje poplatek z každé transakce uskutečněné jejím prostřednictvím. Lídr trhu.

Uvedení na burzu: Jaro 2008, do té doby největší IPO historie.

Akcie jsem nakoupil koncem roku 2009, po odeznění nejhorší krize a po zveřejnění finančních výsledků za účetní rok 2008 končící v září 2009.

Dnes akcie se akcie společnosti VISA obchodují kolem 80 dolarů s P/E kolem 40 (před rokem byla cena 70 USD a P/E = 28). Relativně menší zhodnocení akcie (o 15 %) je způsobeno na první pohled vysokým P/E. Zhodnocení akcie za posledních 12 měsíců téměř dvojnásobně překonalo zhodnocení indexu S&P 500

Zisk firmy za poslední roky (a tedy i následně P/E) je třeba očistit o vliv převzetí společnosti VISA Europe. Potom vychází P/E na úrovni 30. Takováto očistění (samozřejmě oběma směry) jsou nezbytná.

P/E se tak po dobu držení této akcie prakticky nezměnilo, obrat se téměř zdvojnásobil a EPS se při zohlednění splitu akcie a výše zmíněné jednorázové položky více než ztrojnásobilo.

Dividendy jsou z mého pohledu zanedbatelné.

Zato cena na úrovni zhruba čtyřnásobku nákupní ceny mi dělá radost.

Společnost se opustila fázi „dětství“ a je již pouze ve fázi růstu. Budoucí růst tržeb bude tažen bojem proti praní špinavých peněz a proti používání hotovosti. Visa se zařadí mezi společnosti nejvíce profitující z tohoto trendu.



Třetí příklad: „dospělost“

Toyota (automobily)

Firma na samé hraně růstové fáze! Tahle raketa už vyletěla příliš vysoko.

Investice: jaro 2012.

Důvod investice: Po tsunami roku 2011 spadla cena akcií Toyoty téměř o třetinu, na patnáctileté minimum.

1. Výroba se vzpamatovala a mířila k historickému rekordu vyrobených aut
1. Měřeno P/E – akcie byla levnější než američtí a západoevropští konkurenti
2. Síílily tržby z jiných regionů – Čína a další

Jaké bylo ocenění akcie? Šlo o Value akcii s růstovým potenciálem:

1. Akcie s EPS za rok 2011 ve výši 3 dolary a očekávaným ztrojnásobením v roce 2012 jsem ke koupil za necelých 70 dolarů kus.
1. Společnost se obchodovala za P/E kolem 0,5
2. Společnost se tehdy obchodovala 20% pod účetní hodnotou (!)

Výsledek: Před rokem při ceně na úrovni 120 dolarů jsem její akcie prodal a nelituji.

Kde peníze za prodej této akcie skončily? Mimo jiné ve dvou nových růstových příležitostech, kterým je věnována samostatná případová studie

Týdenní graf Toyota, zdroj: finviz.com



Případová studie: Monster, VISA, Toyota

Moje osvědčené tipy pro hledání akciové „rakety“:

- 1) Vyhledávejte perspektivní firmy (viz parametry v textu)
- 2) Firma musí být ve fázi „dětství“ nebo „růst“
- 3) Jakmile firma dosáhne „dospělosti“ realizujeme zisk
- 4) kapitál jen v rozsahu cca 30% toho, co investujeme do dividendových akcií

Tohle vše je před Vámi. Tedy pokud:

- máte zájem o peníze, které jsou doslova na dosah ruky
- chcete si včas vybudovat silné finanční zázemí
- chcete dostávat balík peněz od největších firem světa.

Ukážu vám, jak tyto super investice s kolegy vyhledáváme.

Má to svoje pravidla, není to složité. Je to řemeslo, jak každé jiné. Jen lépe placené a výnosnější :)

Ing Jan Dvořák, FCCA

