

Microsoft

24 vragen langs de cijfers van boekjaar 2026, geëindigd op 30 juni 2026

Peildatum 18 augustus 2026 · Koers 496,88 dollar · Beurswaarde circa 3,68 biljoen dollar

De uitkomst in het kort

Score: 12 van de 19 punten

Band 11 tot 15: gracht aanwezig, richting onbekend. De breedte van nu zegt weinig over de komende 10 jaar.

Deel 4: 4 van de 5 barstjes herkend

Bij 3 of meer waarschuwingen doet je score uit de andere delen er minder toe. Barstjes lopen jaren vóór de cijfers uit.

Dat is een ongemakkelijke combinatie, en precies daarom is Microsoft een leerzaam voorbeeld. De cijfers van boekjaar 2026 zijn uitzonderlijk: 331,8 miljard dollar omzet, plus 18%, en een operationele marge van 46,8%. Op deel 1 van de lijst scoort dit bedrijf bijna vlekkeloos. De waarschuwingen zitten allemaal in de delen die níét in de jaarrekening staan.

Onder de score staat per deel wat je precies wel en niet kunt aanvinken, met het bewijs erbij. Lees vooral deel 3 en deel 4.

Onderdeel	Score	Kern
Deel 1 · Bestaat de gracht?	4 / 5	Alleen de vrije kasstroom houdt geen gelijke tred met de winst.
Deel 2 · Waar komt hij vandaan?	3 / 5	Merk, overstapkosten en netwerkeffect staan overeind. Kostenvoordeel en efficiënte schaal niet.
Deel 3 · Breder of smaller?	3 / 5	De groei verschuift naar een markt met andere economie, en het tienjaarsbeeld is niet te tekenen.
Deel 4 · De barstjes	4 herkend	Waarschuwingen, geen punten. Dit is het zorgelijkste deel.
Deel 5 · De hertog	2 / 4	Geen aandelen met eigen geld gekocht en beloning niet gekoppeld aan rendement op kapitaal.

Bestaat de gracht überhaupt?

De harde cijfers over boekjaar 2026, afgezet tegen de jaren ervoor.

1 Het rendement op geïnvesteerd kapitaal ligt al 5 tot 10 jaar boven de kapitaalkosten

JA

Microsoft haalt al meer dan 10 jaar een ROIC ver boven de vuistregel van 12 tot 15%. Ook in het slechtste recente jaar blijft het niveau ruim boven de kapitaalkosten, die op circa 11% worden geschat.

Wel is de trend eenduidig dalend: 45,6% in boekjaar 2021, 36,6% in 2022, 28,7% in 2023, 25,7% in 2024 en 23,8% in 2025. Voor boekjaar 2026 komen verschillende berekeningsmethodes uit tussen 20% en 26%. In 5 jaar is het rendement dus ongeveer gehalveerd.

Het vinkje staat. Maar noteer erbij dat de oorzaak niet in de winst zit, want die stijgt hard. De oorzaak zit in de noemer: het geïnvesteerd kapitaal groeit sneller dan het rendement.

2 De brutomarge is stabiel of stijgend over een volledige cyclus

JA

Brutomarge boekjaar 2026: 225,5 miljard dollar op 331,8 miljard omzet, oftewel 67,9%. Boekjaar 2025: 68,8%. De jaren daarvoor lagen rond de 69 tot 70%.

Een daling van ongeveer 2 procentpunt over 4 jaar noem ik stabiel, zeker met de verschuiving van licenties naar cloud, die per definitie meer kosten van omzet meebrengt.

Sterker nog: de operationele marge stéég juist, van 45,6% naar 46,8%. Verkoop en marketing groeide met slechts 4,1% terwijl de omzet met 18% groeide. Dat is precies het tegenovergestelde van een bedrijf dat zijn positie moet kopen.

3 Het bedrijf heeft prijzen verhoogd zonder volume te verliezen

JA

Per 1 juli 2026 verhoogde Microsoft de lijstprijzen van de zakelijke Microsoft 365-abonnementen met 5% tot 43%, verdeeld over de Enterprise-, Frontline- en Business-pakketten.

In hetzelfde kwartaal groeide de omzet uit Microsoft 365 Commercial cloud met 16% en die uit Microsoft 365 Consumer cloud met 24%. Er is geen zichtbaar volumeverlies.

Dit is het sterkste vinkje van de hele lijst. Prijszettingsmacht van deze omvang, in een jaar waarin klanten juist op AI-kosten letten, zie je zelden.

4 Het marktaandeel is minstens 5 jaar stabiel of groeiend

JA

Cloudinfrastructuur volgens Synergy Research, eerste kwartaal 2026: AWS 28%, Azure 21%, Google Cloud 14%. Azure stond in het tweede kwartaal van 2022 ook al op 21%.

Aandeel vasthouden in een markt die intussen naar een jaarmloop van meer dan 500 miljard dollar is gegroeid, betekent dat je in absolute zin enorm bent meegegroeid. Azure passeerde in boekjaar 2026 voor het eerst de 100 miljard dollar omzet.

Het vinkje staat, maar met 1 duidelijke kanttekening: Google Cloud ging in dezelfde periode van circa 10% naar 14%. Dat aandeel komt ergens vandaan. Zie ook vraag 19.

Buiten de cloud loopt het minder: Windows OEM en Devices deed min 7% en Xbox content en services min 10% in het vierde kwartaal.

5 De vrije kasstroom groeit ongeveer in lijn met de winst

NEE

Dit is de vraag waar Microsoft in boekjaar 2026 op zakt, en niet met een klein verschil.

Nettowinst: 133,7 miljard dollar, plus 31%. Kasstroom uit operaties: 182,9 miljard dollar, plus 34%. Zo ver loopt het gelijk.

Maar de investeringen in materiële vaste activa gingen van 64,6 miljard dollar naar 115,9 miljard, een stijging van 80%. Daardoor daalde de vrije kasstroom van circa 71,6 miljard dollar naar circa 67,0 miljard, oftewel min 6%.

In boekjaar 2025 was de vrije kasstroom nog 70% van de nettowinst. In boekjaar 2026 is dat 50%. En de werkelijke investering ligt nog hoger, want Microsoft financiert een deel van de datacenters via financial leases die niet volledig in deze regel terechtkomen.

Zoals de checklist zegt: loopt de winst op maar de kasstroom niet mee, zoek dan uit waar het verschil zit. Hier is het antwoord bekend, en het staat op de balans: de materiële vaste activa gingen in 1 jaar van 205,0 naar 313,1 miljard dollar.

Tussenstand deel 1: 4 van de 5

Ruim boven de drempel van 3 vinkjes. Je gaat door naar deel 2.

Waar komt de gracht vandaan?

Vink alleen aan wat je in 1 zin kunt uitleggen aan iemand van buiten de sector.

6 Immateriële activa: een merk, patent of vergunning waar de klant méér voor betaalt

JA

De test is niet of het merk bekend is, maar of bekendheid zich vertaalt in een hogere prijs. Die test is in juli 2026 letterlijk uitgevoerd: prijzen omhoog met 5% tot 43%, en de omzet groeit door.

In 1 zin: bedrijven betalen meer voor Excel, Outlook en Teams omdat hun mensen niets anders kunnen en niets anders willen.

7 Overstapkosten: wisselen kost de klant geld, tijd, data of risico

JA

Dit is de breedste bron van de gracht en tegelijk de minst besproken. Een grote organisatie hangt met identiteitsbeheer, rechtenstructuur, archief, compliance en tienduizenden documenten aan 1 tenant.

In 1 zin: van Microsoft weg migreren is geen aankoopbeslissing maar een meerjarig project met echt afbreukrisico.

Objectief bewijs: de contractueel vastgelegde toekomstige omzet steeg met 84% naar 678 miljard dollar. Klanten binden zich langer en dieper, niet korter.

8 Netwerkeffect: elke nieuwe gebruiker maakt het product waardevoller voor bestaande gebruikers

JA

Geldt aantoonbaar voor LinkedIn en voor Teams en de Officebestandsformaten: hoe meer collega's en relaties erop zitten, hoe duurder het wordt om er niet op te zitten.

De toets uit de checklist is of de nummer 2 structureel niet dichterbij komt. Bij LinkedIn is dat al ruim 10 jaar het geval.

Wel afzwakkend: LinkedIn groeide in het vierde kwartaal nog maar 12%, het traagste onderdeel van het concern.

9 Kostenvoordeel: structureel lagere kosten per eenheid

NEE

Microsoft heeft enorme schaal, maar schaal is pas een gracht als het aantoonbaar goedkoper is dan de concurrent. Dat bewijs ontbreekt.

De operationele marge van het segment Intelligent Cloud kwam in boekjaar 2026 uit op 41,3%, iets lager dan de 42,0% van boekjaar 2025. AWS draaide in het eerste kwartaal van 2026 op circa 39,5% operationele marge. Dat zijn geen cijfers waaruit een structureel kostenvoordeel spreekt, eerder een gelijkwaardige positie.

Bovendien koopt Microsoft dezelfde versnellers bij dezelfde leverancier als iedereen. Geen vinkje.

10 Efficiënte schaal: de markt is te klein om een tweede aanbieder rendabel te maken

NEE

Duidelijk niet van toepassing. Er zijn 3 zeer rendabele hyperscalers plus Oracle en Alibaba, en de markt groeide in het eerste kwartaal van 2026 met 35%.

Een markt die zo hard groeit, financiert per definitie meerdere aanbieders. Geen vinkje.

Tussenstand deel 2: 3 van de 5

De bron van de gracht is helder en in 1 zin uit te leggen: overstapkosten in de zakelijke markt, versterkt door merk en netwerk. Dat is precies de plek waar Microsoft de prijs kan verhogen.

Breder of smaller?

De richting telt zwaarder dan de breedte. Kodak had in 1984 nog een brede gracht.

11 De gracht is aantoonbaar breder dan 5 jaar geleden

JA

Bewijs, geen gevoel. Hogere prijs doorgevoerd en geaccepteerd: ja, per 1 juli 2026. Meer terugkerende omzet: ja, de contractueel vastgelegde toekomstige omzet steeg 84% naar 678 miljard dollar. Meer distributiepunten: ja, Microsoft 365 Copilot ging van 15 miljoen betaalde plaatsen in januari 2026 naar meer dan 30 miljoen eind juli.

Tegenbewijs dat je erbij moet noteren: het rendement op geïnvesteerd kapitaal is in dezelfde 5 jaar ongeveer gehalveerd, en de vrije kasstroom daalde dit jaar.

Het vinkje staat voor de zakelijke abonnementen. Voor de cloudinfrastructuur is het onbeslist.

12 Het bedrijf investeert in de gracht in plaats van hem te oogsten

JA

Hier is geen twijfel mogelijk. 115,9 miljard dollar aan investeringen in 1 boekjaar, plus 80%. Research en development: 35,6 miljard dollar.

Dit is het tegenovergestelde van een management dat kosten schraapt om de marge te halen. Het is eerder de vraag of er niet te hard geïnvesteerd wordt, en dat is een andere discussie.

Kanttekening: in 2025 verdwenen meer dan 15.000 banen, en verkoop en marketing groeide met 4% terwijl de omzet 18% groeide. Er wordt dus geïnvesteerd in beton en chips, en bezuinigd op mensen.

13 De groei zit in markten waar dezelfde gracht geldt

NEE

Dit is het lastigste oordeel van de hele lijst, en ik zet hier geen vinkje.

De gracht van Microsoft is overstapkosten: klantdata en processen die vastzitten in 1 omgeving. Maar een groot en groeiend deel van de omzetgroei komt uit het verhuren van rekenkracht voor AI. Dat is een kapitaalintensieve markt waar de klant per uur afrekent en morgen naar een andere aanbieder kan.

Het scherpste bewijs zit in Microsofts eigen product: sinds 2026 kun je binnen Copilot, Researcher, Copilot Studio en Excel kiezen voor de modellen van Anthropic, omdat de eigen modellen niet altijd het beste resultaat geven. Als de klant het model kan wisselen zonder de omgeving te verlaten, dan zit de gracht in de omgeving en niet in de AI.

Zoals de checklist het formuleert: expansie naar een aangrenzende markt zónder gracht is geen groei, dat is kapitaal verplaatsen naar waar het minder verdient. De ROIC-reeks in vraag 1 is daar het cijfermatige bewijs van.

14 Met 10 miljard aan concurrerend kapitaal breng je dit bedrijf geen serieuze schade toe

JA

Voor de kernfranchise slaagt Microsoft glansrijk. Geef mij 10 miljard dollar en de beste mensen, en ik krijg geen enkele grote onderneming van Entra ID, Exchange en de Officeomgeving af. Het geld koopt geen klant, want de klant zit vast aan zijn eigen processen.

Voor het AI-deel is het antwoord anders: daar is 10 miljard dollar wél genoeg om pijn te doen, en meerdere partijen hebben aanzienlijk meer. Maar de vraag gaat over het bedrijf als geheel, en dat blijft overeind.

15 Je kunt beschrijven hoe dit bedrijf er over 10 jaar uitziet

NEE

Wees hier eerlijk tegen jezelf. Kun jij beschrijven hoe mensen in 2036 documenten maken, e-mail lezen en vergaderen? En of daar dan nog een abonnement per gebruiker per maand tegenover staat?

Als software steeds vaker via agenten wordt aangestuurd, verandert de eenheid waarop je factureert. Microsoft weet dat zelf ook: Copilot wordt inmiddels deels per gebruiker en deels per verbruik verkocht.

Buffett kocht in de jaren 90 Coca-Cola en uitdrukkelijk geen Microsoft, en zijn reden was precies deze vraag: hij kon het tienjaarsbeeld niet tekenen. Dat argument is in 2026 niet zwakker geworden. Geen vinkje.

Tussenstand deel 3: 3 van de 5

De bestaande gracht wordt breder. Maar de groei verschuift naar een markt waar die gracht minder geldt, en dat is precies waar het rendement op kapitaal terugloopt.

De barstjes

Hier vink je aan wat je herkent. Elk vinkje is een waarschuwing, geen punt.

16 Klanten noemen het merk niet meer spontaan als eerste

HERKEND

In de kern klopt het nog steeds: bij tekstverwerking en spreadsheets denkt vrijwel iedereen aan Word en Excel.

Maar in de categorie waar de groei zit, is het al niet meer zo. Vraag een willekeurige kantoormedewerker naar een AI-assistent en het antwoord is zelden Copilot. Onderzoek onder eindgebruikers in 2026 liet een voorkeurspercentage van circa 8% zien tegenover ChatGPT en Gemini.

Het veelzeggendste signaal komt van binnenuit: Copilot-baas Jacob Andreou schreef in een interne notitie dat het product 'het recht moet verdienen om te bestaan'. Dat is niet de taal van een merk dat de vanzelfsprekende eerste keuze is.

Dit is exact de barst waar het bij Kodak begon. Niet in de omzet, maar in de vanzelfsprekendheid.

17 De marketinguitgaven stijgen sneller dan de omzet

NIET HERKEND

Niet herkend, en dit is een sterk punt. Verkoop en marketing: 26,7 miljard dollar in boekjaar 2026 tegen 25,7 miljard in 2025, een stijging van 4,1%. De omzet steeg 18%.

Als percentage van de omzet daalde de marketinginspanning van 9,1% naar 8,0%. Deze gracht hoeft niet betaald te worden. Geen waarschuwing.

18 Er wordt vaker met korting, bundels of acties verkocht dan 3 jaar geleden

HERKEND

Bij de kernabonnementen niet, daar gaat de prijs juist omhoog. Bij Copilot wel, en nadrukkelijk.

De zakelijke variant voor kleinere bedrijven ging van 30 naar 21 dollar per gebruiker per maand, met een introductieprij van 18 dollar die loopt tot en met 30 september 2026. Daarnaast zijn er gebundelde pakketten die goedkoper uitkomen dan het basisplan met de losse toevoeging.

Sinds 1 juli 2026 zit Copilot Chat gewoon ingebouwd in de basispakketten, zonder aparte keuze van de klant.

Herinner je Buffett over Gillette: hij voelde zich prettiger als mensen de Mach 3 kochten om de Mach 3, niet om de gratis knuffel erbij. Als het AI-product moet worden meegebundeld om bij de klant te komen, dan koopt de klant het nog niet uit zichzelf.

19 Een goedkopere concurrent wint schapruimte, distributie of een prestigecontract

HERKEND

Dit is het Fuji-signaal, en het is in 2026 op 2 manieren zichtbaar.

Ten eerste in marktaandeel: Google Cloud ging volgens Synergy Research van circa 10% naar 14% terwijl Azure op 21% bleef staan. De recentst gerapporteerde groeicijfers waren circa 63% tot 82% voor Google Cloud tegen 40% tot 43% voor Azure.

Ten tweede, en dit is het scherpere signaal: de concurrent staat nu in het product van Microsoft. Microsoft bevestigde in 2026 dat de modellen van Anthropic beschikbaar zijn binnen Researcher, Copilot Studio, Copilot Chat en Excel, met de erkenning dat de eigen standaardmodellen niet altijd de beste uitkomst geven.

Precies zoals bij de Spelen van 1984 lijkt dit op korte termijn onbeduidend, en levert het op korte termijn zelfs voordeel op. Het effect zit in de gelijkwaardigheid die het in het hoofd van de klant creëert.

20 Het bedrijf betreedt een markt waar het geen enkele gracht heeft

HERKEND

Microsoft was 40 jaar lang een van de meest kapitaalarme bedrijven ter wereld: software kopiëren kost niets. In boekjaar 2026 investeerde het 115,9 miljard dollar in fysieke infrastructuur, en de materiële vaste activa stegen van 205,0 naar 313,1 miljard dollar.

Datacentercapaciteit is een grondstoffenmarkt: dezelfde chips, dezelfde stroom, dezelfde bouwers, en klanten die per uur afrekenen. Er is geen merk, geen netwerkeffect en geen overstapkosten op het niveau van rekenkracht.

Het gevolg is al meetbaar. De afschrijvingen stegen van 29,4 naar 38,5 miljard dollar, en het rendement op geïnvesteerd kapitaal loopt al 5 jaar terug.

Dit hoeft geen fout te zijn. Maar het is per definitie een markt met een andere economie dan de markt waar de gracht zit, en de checklist laat je dat opschrijven.

Deel 4: 4 van de 5 barstjes herkend

De drempel uit de checklist ligt op 3. Dat betekent niet dat Microsoft een slecht bedrijf is. Het betekent dat je score uit de andere delen minder zegt, omdat barstjes jaren vóór de cijfers uit lopen.

De hertog in het kasteel

Buffett wilde een gracht én iemand die hem verdedigt. Vier vragen over management.

21 Het management heeft een substantieel deel van het eigen vermogen in het bedrijf zitten

NEE

Let op het verschil dat de checklist maakt: niet toegekende aandelen, maar met eigen geld gekochte aandelen.

Satya Nadella hield per september 2025 circa 900.572 aandelen aan, destijds ongeveer 446 miljoen dollar waard. Dat is veel geld, maar het is minder dan 0,02% van de uitstaande aandelen.

Belangrijker: over de afgelopen 5 jaar staan er in de Form 4-meldingen geen aankopen op de open markt. Alle aandelen komen uit toegekende prestatiepakketten, en onder het handelsplan van maart 2025 wordt 80% van de netto vestende aandelen automatisch verkocht.

Dat is niet ongebruikelijk bij een concern van deze omvang, en het zegt niets over de kwaliteit van het management. Maar de vraag luidt zoals hij luidt. Geen vinkje.

22 De kapitaalallocatie van de afgelopen 10 jaar houdt stand

JA

Aan de goede kant: de vroege inzet op Azure, de overname van GitHub in 2018 voor 7,5 miljard dollar, en het belang in OpenAI dat in boekjaar 2026 alleen al bijna 5,0 miljard dollar aan nettowinst opleverde. In het vierde kwartaal kwam daar 3,2 miljard dollar boekwinst op het belang in Anthropic bij. Dat is een uitzonderlijk trackrecord.

Aan de twijfelachtige kant: de overname van Activision Blizzard voor 68,7 miljard dollar in 2023, terwijl Xbox content en services in het vierde kwartaal van boekjaar 2026 met 10% daalde en er afwaarderingen binnen Xbox werden geboekt.

En let op de inkoop van eigen aandelen. In boekjaar 2026 kocht Microsoft voor 22,3 miljard dollar in, tegenover 12,4 miljard aan aandelengerelateerde beloning. Het aantal aandelen daalde daardoor met slechts 0,2%. Je koopt hier vooral verwatering weg, je krijgt er nauwelijks eigendom voor terug.

Per saldo blijft het vinkje staan. De cloudkeuze alleen al weegt op tegen de rest.

23 Het management praat over klanten, volumes en positie, niet over de koers

JA

Lees de kwartaaltoelichtingen van boekjaar 2026 achter elkaar. Waar gaat het over? Over betaalde plaatsen, contractueel vastgelegde toekomstige omzet, Azure-groei en kosten per uitkomst.

De uitspraak van Nadella bij de jaarcijfers ging over het verlagen van de kosten per resultaat voor de klant. De koers komt in die toelichtingen nauwelijks ter sprake. Vinkje.

24 De beloning is gekoppeld aan rendement op kapitaal of kasstroom

NEE

Dit is de belangrijkste bevinding van deel 5. Meer dan 95% van de doelbeloning van Nadella is prestatieafhankelijk, wat op zich uitstekend is.

Maar kijk naar de maatstaven waaraan de prestatieaandelen hangen: het totaalrendement voor aandeelhouders ten opzichte van de S&P 500, de omzet uit het interne incentiveplan, de omzet van Azure en overige clouddiensten, en de omzet van Microsoft Cloud.

Dat zijn 3 omzetmaatstaven en 1 koersmaatstaf. Er zit geen enkele maatstaf voor rendement op geïnvesteerd kapitaal of vrije kasstroom bij.

Zet dat naast de cijfers uit deel 1: de omzet groeit 18%, de beloning volgt de omzet, en ondertussen halveert het rendement op kapitaal en daalt de vrije kasstroom. De beloning wijst niet in de richting waar het probleem zit. Geen vinkje.

Tussenstand deel 5: 2 van de 4

De hertog is bekwaam en communiceert over de juiste dingen. Maar hij heeft geen eigen geld in het kasteel gestoken, en zijn beloning meet omzet in plaats van rendement op kapitaal.

Je score lezen

Score	Wat het betekent	Toelichting
16 tot 19	Brede gracht	Zeldzaam. Bedrijven waar tijd voor je werkt in plaats van tegen je.
11 tot 15	Gracht aanwezig, richting onbekend	Microsoft staat hier, op 12. Kijk specifiek naar deel 3.
6 tot 10	Goede periode, geen gracht	Kan uitstekend renderen, maar biedt geen bescherming.
0 tot 5	Geen gracht	Alleen de prijs beschermt je. En de prijs beweegt.

Wat dit oordeel wel en niet zegt

Wel: Microsoft heeft een echte, aantoonbare gracht, en die zit in overstapkosten bij zakelijke klanten. Die gracht is in de kern breder geworden, en het bewijs daarvoor is hard: prijzen met 5% tot 43% omhoog per 1 juli 2026, en 678 miljard dollar aan contractueel vastgelegde toekomstige omzet.

Niet: dat de gracht overal geldt. De omzetgroei verschuift naar rekenkracht, en dat is een markt met dezelfde chips, dezelfde stroom en klanten die per uur afrekenen. Daar is geen gracht, en het rendement op geïnvesteerd kapitaal laat dat al 5 jaar zien: van 45,6% naar ergens tussen de 20% en 26%.

En 4 barstjes is 4 barstjes. Kodak scoorde in 1984 perfect op deel 1 en stond in brand op deel 4. Het duurde daarna nog 13 jaar voordat de cijfers het lieten zien, en 28 jaar tot het faillissement. Barstjes zijn geen verkoopsignaal. Ze zijn een reden om deze lijst volgend jaar opnieuw in te vullen en te kijken welke kant het op beweegt.

De 3 dingen die je volgend jaar opnieuw meet

1. Vrije kasstroom tegenover nettowinst. Nu 50%, vorig jaar 70%. Zakt die verhouding verder, dan wordt de investering niet terugverdiend.
2. Rendement op geïnvesteerd kapitaal. Stabiliseert de reeks, of loopt hij door naar de kapitaalkosten van circa 11%?
3. Marktaandeel in cloudinfrastructuur. Blijft Azure op 21% terwijl Google doorgroeit, dan is vraag 19 geen incident meer maar een trend.

Wat de checklist niet voor je doet

1. Hij zegt niets over de prijs

Op 13 augustus 2026 stond het aandeel op 496,88 dollar bij een winst per aandeel van 18,00 dollar, oftewel een koers-winstverhouding van 27,6. Het tienjaarsgemiddelde ligt rond de 31, dus op winstbasis oogt het aandeel niet duur. De verwachte koers-winstverhouding ligt rond de 24 tot 25.

Maar kijk nu naar dezelfde onderneming door de bril van vraag 5. Bij een ondernemingswaarde van circa 3,73 biljoen dollar en een vrije kasstroom van circa 67,0 miljard dollar betaal je ongeveer 56 keer de vrije kasstroom. Dat is een heel ander plaatje dan 27,6 keer de winst.

Welke van de twee de juiste maatstaf is, hangt af van je antwoord op 1 vraag: is die 115,9 miljard dollar aan investeringen een tijdelijke bouwphase die straks kasstroom oplevert, of de nieuwe normale kostenstructuur van dit bedrijf? De checklist beantwoordt die vraag niet. Vraag 13 en vraag 20 vertellen je wel waar je op moet letten.

27,6 keer de winst · circa 56 keer de vrije kasstroom

Hetzelfde bedrijf, dezelfde dag, 2 verschillende conclusies. Dat verschil is precies de 115,9 miljard dollar aan investeringen uit vraag 5.

2. Hij zegt niet wanneer je eruit moet

Ook een uitstekend bedrijf kan jaren achterblijven. Coca-Cola, het schoolvoorbeeld van een brede gracht, leverde tussen april 1998 en april 2013 een totaalrendement op van 45% over 15 jaar, inclusief dividend. De gracht was al die tijd intact. De prijs was dat niet.

Microsoft zelf laat iets vergelijkbaars in het klein zien: over de 52 weken tot half augustus 2026 daalde het aandeel met circa 4,8%, terwijl de winst per aandeel met 32% steeg. Zo werkt dat: de koers en de onderneming lopen niet gelijk op, soms jarenlang niet.

Analyse en discipline zijn 2 verschillende dingen

Deze checklist bepaalt wát je koopt en waarom. Je positiegrootte, je spreiding en je uitstapregel bepaal je vooraf, met vaste regels, zodat je beslissing niet afhangt van hoe je je die ochtend voelt.

Bronnen

Microsoft Corp., persbericht en jaarcijfers boekjaar 2026, gepubliceerd 29 juli 2026 (Form 8-K, exhibit 99.1, SEC EDGAR). Omzet, marges, kasstromen, balans en segmentresultaten.

Microsoft Corp., Form 10-K boekjaar 2026 en Form DEF 14A proxy statement 2025 (SEC EDGAR). Contractueel vastgelegde toekomstige omzet, beloningsstructuur en prestatie maatstaven.

Form 4-meldingen van S. Nadella, SEC EDGAR, en het 10b5-1-handelsplan zoals gemeld in het Form 10-Q over het kwartaal geëindigd 31 maart 2025.

stock-analysis-on.net op basis van de 10-K's over boekjaar 2020 tot en met 2025 voor de ROIC-reeks; GuruFocus en stockanalysis.com voor de berekening over boekjaar 2026 en de geschatte kapitaalkosten.

Synergy Research Group, marktaandeelen cloudinfrastructuur, vierde kwartaal 2025 en eerste kwartaal 2026.

Microsoft 365 prijswijzigingen per 1 juli 2026 en Copilot-prijsstelling 2026, geverifieerd tegen de officiële prijspagina's van Microsoft.

Berichtgeving over Copilot-adoptie en de beschikbaarheid van Anthropic-modellen binnen Copilot, 2026.

Koers-, winst- en waarderingsgegevens per 13 tot 17 augustus 2026 via stockanalysis.com, fullratio.com en [GuruFocus](https://GuruFocus.com).

Belangrijk

Dit document is educatief materiaal en uitdrukkelijk geen persoonlijk beleggingsadvies. Beleggen brengt risico's met zich mee en je kunt een deel van je inleg verliezen. Rendementen uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. De vuistregels en drempelwaarden in de checklist zijn richtlijnen, geen normen, en verschillen per sector. Neem geen beslissingen op basis van dit document alleen en stem keuzes af op je eigen situatie, kennis en risicobereidheid.