

Key **V**alue

ASSET MANAGEMENT

EQUITY RESEARCH

ANALYSIS OF
MONSTER BEVERAGE
CORPORATION

DATE :
28 May 2024

keyvalueam.com

Monster Beverage Corp. (MNST)

BUY: 61,93 (+17,51%)

Summary

Informations

Country	Corona, California
Tax Rate	25%
Sector	Beverages
Date	27/05/2024
Last Price	\$ 52,70
Target Price	\$ 61,93
+/- Potential	17,52%
Ticker	MNST

Market Data

52-Week High	61,23
52-Week Low	47,13
Avg. 3 Month Volume	5,75 MM
5 Yr Beta	0,57

Market Data

Revenue Growth (Cagr 3 yr)	8,82%
Revenue Growth (Cagr 5 yr)	11,19%
Price Return (ytd)	-10,10%
Price return (1 yr)	-8,50%
Price Return (5 yr)	70,60%

Capital structure

Market Cap	54.899
Enterprise Value	51.400
Shares O/S	1042
Interest cover Ratio	7739,85
Debt/Equity	29%

(\$mnl)	FY22	FY23	LMT
Revenues	6.311	7.140	7.340
Gross Profit	3.175	3.794	3.923
EBITDA	1.646	2.081	2.142
EBIT	1.585	2.012	2.069
Net Income	1.192	1.631	1.676

Analyst

Marco Tempestini

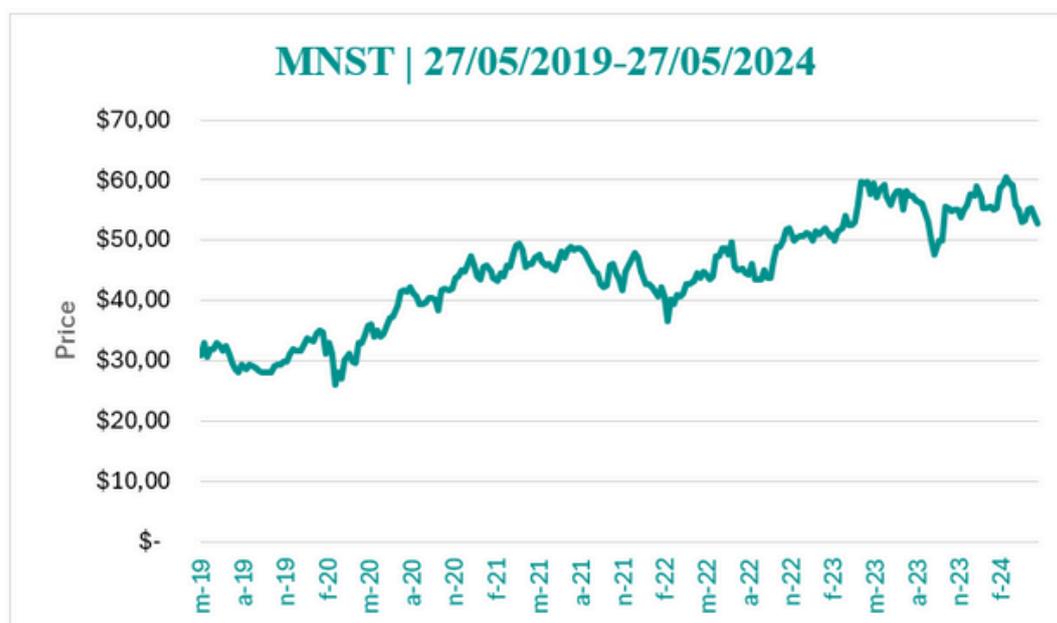
info.tempestini@gmail.com

Diego Morao

diego.morao@stubocconi.it

Simone Moretti

simone.moretti2@stubocconi.it





I. OVERVIEW

<i>Introduction</i>	1
<i>Business model</i>	2
<i>Management</i>	4
<i>Sector</i>	5
<i>Market shares</i>	6

II. EXTERNAL ANALYSIS

<i>Porter's Five Forces</i>	7
<i>Competition</i>	8
<i>SWOT</i>	9

III. FINANCIAL STATEMENT

<i>Income Statement</i>	10
<i>Balance sheet</i>	13
<i>Profitability</i>	14
<i>Efficiency</i>	15
<i>Financial solidity</i>	15

IV. VALUATION

<i>Multiples analysis</i>	16
<i>DCF</i>	17
<i>Final outlook</i>	19

OVERVIEW

Introduction

Monster Beverage Corporation, una forza nel mondo delle bevande energetiche, racconta una storia di audacia e passione. Nata dalla visione imprenditoriale di Hubert Hansen negli anni '30, che insieme ai suoi figli vendeva succhi freschi in California, l'azienda ha attraversato decenni di trasformazioni. Con l'avvento di Tim Hansen, la famiglia ha dato una svolta pastorizzando i loro succhi, espandendo così la loro portata.

Nel 1992, con l'acquisizione da parte di Hansen Natural Corporation e il successivo cambio di nome in Monster Beverage Corporation nel 2012, l'azienda si è lanciata in un'espansione senza precedenti nel settore delle bevande energetiche. Oggi, Monster non si limita a essere un semplice drink, ma rappresenta uno stile di vita in lattina, incapsulando lo spirito incessante della vittoria e l'eccellenza personale.

Con lo slogan "Unleash the Beast", Monster invita i consumatori a liberare la bestia interiore, spronandoli a superare i propri limiti. Questo ethos è evidente non solo nella comunicazione del marchio ma anche nella loro strategia di marketing innovativa che preferisce la connessione diretta con i consumatori attraverso sponsorizzazioni sportive ed eventi, piuttosto che la tradizionale pubblicità.

Il portfolio prodotti di Monster va oltre le bevande energetiche classiche, comprendendo varianti innovative come Monster Ultra® e Monster MAXX®, che si affiancano a linee specializzate come Java Monster®, Muscle Monster® e Hydro®, pensate per soddisfare le diverse esigenze di un mercato in continuo movimento. L'acquisizione di marchi come Bang Energy e Reign ha arricchito ulteriormente l'offerta di Monster, portando nuovi sapori e concept che risuonano con il dinamismo del pubblico più giovane, spesso raggiunto attraverso campagne sui social media.

In questa nuova era, Monster Beverage Corporation si afferma non solo come produttore di bevande ma come simbolo di un'energia inarrestabile e di uno stile di vita che celebra l'individualità, la determinazione e la conquista personale. Un viaggio che continua ad evolversi, Monster si posiziona come una leggenda vivente nel suo settore, sempre fedele al suo spirito pionieristico.

Business Model

Il modello di business di Monster Beverage Corporation si basa su una diversificazione del portafoglio, segmentato in tantissimi prodotti racchiusi principalmente in tre segmenti (Monster Energy Drinks Segment, Strategic Brands Segment, Alcohol Brands Segment). Questa differenziazione permette all'azienda di servire un'ampia base di clienti e soddisfare una vasta gamma di bisogni, mitigando così i rischi associati alle fluttuazioni di mercato del singolo prodotto.

Il modello operativo si concentra su partnership strategiche con i distributori, sulla vendita diretta attraverso vari canali, sull'ottimizzazione della produzione e della supply chain, su una forte focalizzazione sul marketing e sul posizionamento del brand, e sull'innovazione continua del prodotto.

Monster Energy Drink Segment: è il cuore pulsante dell'attività di Monster Beverage Corporation, con le bevande energetiche che costituiscono la maggior parte delle entrate operative nette. L'azienda sfrutta una rete di imbottigliatori e distributori per massimizzare la portata e l'efficienza nella distribuzione dei suoi prodotti. Inoltre, si rivolge direttamente a un'ampia gamma di rivenditori e canali, inclusi negozi di alimentari, grandi magazzini e l'e-commerce.

Sebbene questo segmento generi entrate operative elevate, si caratterizza per percentuali di margine di profitto lordo più basse rispetto al segmento dei brand strategici, indicando costi di produzione e distribuzione relativamente superiori.

Strategic Brands Segment: diversifica l'offerta dell'azienda vendendo concentrati e basi per bevande imbottigliatori e inscatolatori. Questa strategia permette a Monster Beverage di beneficiare di una catena di produzione estesa, con i prodotti finiti che vengono poi distribuiti attraverso canali simili a quelli del segmento Monster Energy®. Presenta quindi la produzione e la vendita di ingredienti chiave piuttosto che di prodotti finiti, ottenendo dunque percentuali di margine di profitto lordo più elevate.

Alcohol Brands Segment: Questo segmento mira a diversificare ulteriormente il portfolio dell'azienda e a raggiungere nuovi segmenti del mercato. Tuttavia, si caratterizza per avere un margine di profitto lordo inferiore, indicando potenziali sfide in termini di costi di produzione e di mercato nel settore delle bevande alcoliche.

Segment	Revenues		%	
	2023	2022	2023	2022
Monster Energy® Drinks	6.555	5.833	91,81%	92,43%
Strategic Brands	377	353	5,27%	5,60%
Alcohol Brands	185	101	2,59%	1,61%
Other	23	23	0,33%	0,36%
Total	7.140	6.311		

Business Model

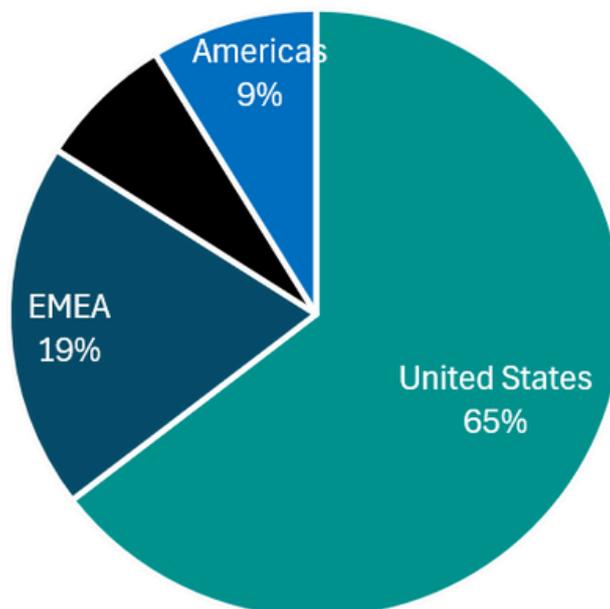
Nel 2023, Monster Beverage Corporation ha continuato a esternalizzare il processo di produzione per la maggior parte dei suoi prodotti finiti. Ha inoltre iniziato la produzione presso il proprio stabilimento a Norwalk, CA, nel gennaio 2024. Inoltre ha acquisito uno stabilimento di produzione a Phoenix, AZ, dove produce le bevande energetiche Bang Energy® .

I principali materiali grezzi utilizzati nella produzione dei prodotti includono lattine di alluminio, in misura limitata bottiglie e tappi di plastica, cartoni, così come aromi, concentrati di succo, glucosio, zucchero, sucralosio, latte, panna, caffè, tè, luppolo, malto, lievito, etanolo, ingredienti per integratori e altri materiali di imballaggio, i cui costi sono soggetti a fluttuazioni.

La maggior parte delle vendite nette di Monster Beverage Corporation proviene dalla regione degli Stati Uniti e Canada, con un totale di \$4,6 miliardi. Questo indica che il mercato nordamericano rimane il fulcro delle operazioni commerciali dell'azienda, rappresentando la più grande quota del suo fatturato globale

La presenza significativa nei mercati EMEA, Asia Pacifico, e America Latina e, oltre alla dominanza nel mercato nordamericano, suggerisce che Monster Beverage Corporation ha un ampio spazio per crescere ulteriormente a livello internazionale. L'espansione in questi mercati potrebbe essere una chiave strategica per la crescita futura dell'azienda.

Revenues Composition



Il Consiglio di Amministrazione di Monster Beverage Corporation è responsabile di guidare la direzione strategica dell'azienda, bilanciando gli interessi degli azionisti, dei dipendenti e dei clienti. Il consiglio è composto da un gruppo diversificato di individui con una vasta esperienza in vari settori, tra cui beni di consumo, finanza e diritto.

Figure chiave del consiglio includono Mark Hall, un dirigente esperto con una profonda conoscenza dell'industria delle bevande, e Norman Epstein, che porta con sé una vasta esperienza finanziaria. La presenza di amministratori indipendenti garantisce che il consiglio mantenga una prospettiva equilibrata e obiettiva su tutte le decisioni strategiche.

La strategia di Monster Beverage Corporation è incentrata sull'innovazione, l'espansione del mercato e la sostenibilità. L'azienda investe continuamente in ricerca e sviluppo per creare nuovi prodotti che soddisfino i gusti e le preferenze in evoluzione della sua base di consumatori globale. Inoltre, Monster ha perseguito attivamente l'espansione internazionale, entrando in nuovi mercati in Asia, Europa e America Latina per stimolare la crescita.

La sostenibilità è un focus crescente per Monster. L'azienda ha compiuto passi avanti nella riduzione della sua impronta ambientale attraverso iniziative come l'approvvigionamento sostenibile degli ingredienti, la riduzione dell'uso di plastica e il miglioramento dell'efficienza energetica nei processi di produzione. Questi sforzi fanno parte di un più ampio impegno per la responsabilità aziendale e si allineano con gli standard ambientali globali.

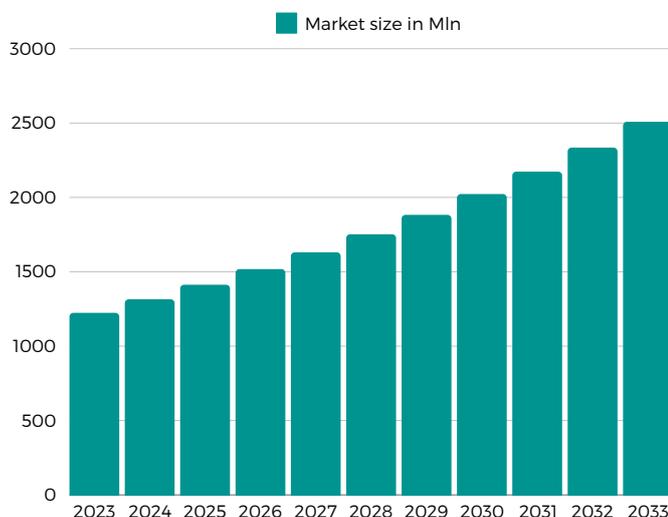
Monster Beverage Corporation enfatizza una cultura aziendale dinamica e inclusiva. L'azienda è nota per il suo ambiente di lavoro energetico e frenetico, che riflette i valori fondamentali del marchio. Lo sviluppo dei talenti è una priorità chiave, con una forte enfasi sulla promozione della creatività, la diversità e la promozione interna.

I programmi di coinvolgimento dei dipendenti e le opportunità di apprendimento continuo sono parte integrante dell'approccio di Monster allo sviluppo del capitale umano. L'azienda si impegna a creare un ambiente in cui i dipendenti possano prosperare e contribuire al successo dell'azienda, assicurando che Monster rimanga all'avanguardia nell'industria delle bevande energetiche.

Sector

Il mercato delle bevande analcoliche si riferisce all'industria coinvolta nella produzione, distribuzione e vendita di bevande che non contengono alcol. Queste bevande sono consumate per vari scopi, inclusi l'idratazione, il piacere e come alternative alle bevande alcoliche. Il mercato comprende un'ampia gamma di prodotti, ciascuno destinato a soddisfare diverse preferenze e necessità dei consumatori. Secondo la Beverage Marketing Corporation, le vendite all'ingrosso domestiche negli Stati Uniti nel 2023 per la categoria di "bevande alternative" del mercato sono stimate in circa 73,4 miliardi di dollari, rappresentando un aumento di circa il 5,9% rispetto alle vendite all'ingrosso domestiche stimate nel 2022 di circa 69,3 miliardi di dollari.

La trasformazione degli stili di vita dei consumatori, inclusa l'ascesa delle tendenze legate al benessere e una maggiore consapevolezza dei rischi per la salute legati all'alcol, stanno guidando la domanda di bevande analcoliche e promuovendo la crescita del mercato.



Con sempre più persone che danno priorità all'equilibrio e alla moderazione nel loro stile di vita, la domanda di opzioni analcoliche per occasioni sia casual che speciali continua a crescere. Due segmenti che stanno vivendo una crescita significativa sono le piattaforme online e i canali diretti-al-consumatore. Nel 2023, il segmento delle piattaforme online ha detenuto la quota dominante del mercato. Queste piattaforme offrono comodità e accessibilità, consentendo ai consumatori di esplorare un'ampia gamma di bevande analcoliche comodamente da casa. D'altro canto, i canali diretto-al-consumatore permettono alle aziende di bevande di stabilire connessioni più strette con i loro clienti, offrendo esperienze personalizzate e prodotti esclusivi, guidando così la crescita e la fedeltà nel panorama in rapida evoluzione.

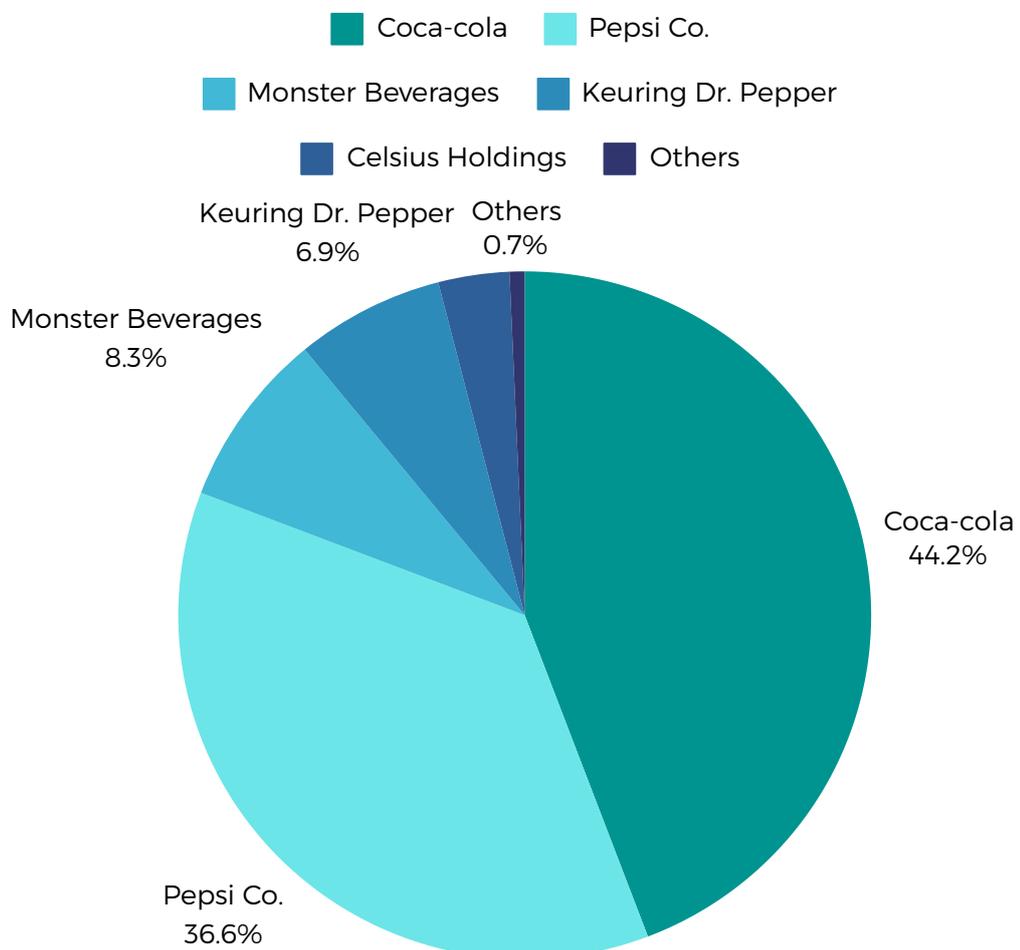
Report Coverage	Details
Growth Rate from 2024 to 2033	CAGR of 7.44%
Global Market Size in 2023	USD 1,224 Billion
Global Market Size by 2033	USD 2,508.66 Billion
Forecast Period	2024 to 2033
Segments Covered	By Product, By Distribution, and By End-user
Regions Covered	North America, Europe, Asia-Pacific, Latin America, and Middle East & Africa

Market Shares

L'analisi delle quote di mercato nel settore delle bevande rivela una competizione intensa tra un gruppo ristretto di aziende predominanti e altri soggetti più piccoli. Coca-Cola Company si distingue come leader di mercato con una significativa quota del 39,86%, che riflette la sua vasta gamma di prodotti e il forte brand globale. PepsiCo segue con una quota del 36,51%, beneficiando di una forte presenza di mercato e di una diversificata offerta di bevande.

Monster Beverage Corp., sebbene sia un giocatore chiave con una quota del 8,3%, ha una presenza di mercato minore rispetto ai giganti della Coca-Cola e PepsiCo. Tuttavia, rimane un marchio influente nel segmento delle bevande energetiche.

Il successo di Monster Beverage Corp. si basa sulla sua capacità di rimanere all'avanguardia nell'offerta di bevande energizzanti e di rispondere proattivamente alle esigenze dei consumatori. L'incessante dedizione all'innovazione e la flessibilità nel rispondere alle dinamiche di un mercato in continua evoluzione evidenziano la posizione dominante dell'azienda nel settore delle bevande energetiche.



EXTERNAL ANALYSIS

Porter's Five Forces

1. Rivalità tra Concorrenti Esistenti: Elevata

Monster Beverage Corp opera in un settore altamente competitivo, dove giganti del settore come Red Bull, Coca-Cola e PepsiCo competono per la quota di mercato. La competizione si basa su innovazione di prodotto, marketing, distribuzione e riconoscimento del brand. Le strategie di marketing aggressivo e l'introduzione continua di nuovi prodotti mantengono alta l'intensità della rivalità.

2. Minaccia dei Nuovi Entranti: Bassa

Nonostante il settore delle bevande energetiche sia attraente per i suoi margini elevati, le barriere all'ingresso sono significative. Queste includono il forte riconoscimento del brand di aziende consolidate come Monster, l'accesso a canali di distribuzione competitivi e i costi elevati associati allo sviluppo di prodotti e alla creazione di campagne marketing efficaci.

3. Potere Contrattuale dei Fornitori: Moderato

Monster Beverage dipende da fornitori per ingredienti chiave e materiali di imballaggio, come l'alluminio per le lattine. Tuttavia, la diversificazione dei fornitori e la capacità di negoziazione data dall'ampio volume di acquisti tendono a mitigare il potere contrattuale dei fornitori. Tuttavia, l'aumento dei costi delle materie prime può influenzare la dinamica del potere tra Monster e i suoi fornitori.

4. Potere Contrattuale dei Clienti: Elevato

I consumatori di bevande energetiche hanno a disposizione una vasta gamma di opzioni e possono facilmente passare da un brand all'altro in base al prezzo, alla qualità o ad altre preferenze. Inoltre dobbiamo tenere conto dei grandi clienti di Monster che hanno un potere contrattuale notevole rappresentando un grande fetta del fatturato: Coca-Cola Consolidated Inc. ha rappresentato circa il 10%, Coca-Cola Europacific Partners ha rappresentato circa il 13%, Reyes Coca-Cola Bottling, LLC ha rappresentato circa il 9%.

5. Minaccia dei Prodotti Sostitutivi: Moderata

Esistono diverse alternative alle bevande energetiche, inclusi caffè, tè e altre bevande contenenti caffeina, come alcuni tipi di soda. Anche se questi sostituti non offrono esattamente gli stessi benefici o l'immagine di marca delle bevande energetiche, possono attrarre consumatori alla ricerca di una fonte di energia o di un'opzione più salutare. Tuttavia, l'unicità del posizionamento del brand di Monster e l'innovazione continua del prodotto aiutano a mitigare la minaccia dei sostituti.

Competition

Il settore delle bevande analcoliche è caratterizzato da una competizione intensa e dinamica, con una varietà di attori che competono per la quota di mercato in diversi segmenti. I principali competitors diretti sono:

PepsiCo Beverage

PepsiCo è una multinazionale che opera nel settore alimentare, degli snack e delle bevande. Compete con Monster attraverso una vasta gamma di bevande analcoliche, incluse Pepsi, Mountain Dew, e le sue bevande energetiche come Rockstar e AMP Energy.

Red Bull GmbH

Azienda austriaca nota per la sua bevanda energetica Red Bull. È uno dei principali competitor nel segmento delle bevande energetiche e famosa per le sue strategie di marketing, in particolare negli sport estremi e nella musica.

Keurig Dr Pepper Inc.

Questa azienda americana è il risultato della fusione tra Keurig Green Mountain e Dr Pepper Snapple Group. Offre una vasta varietà di bevande che includono Dr Pepper, 7UP e la sua linea di bevande energetiche.

Coca-Cola Company

Una delle più grandi aziende di bevande al mondo, Coca-Cola offre un ampio portafoglio di bevande che comprende Coca-Cola, Sprite, Fanta e ha fatto ingresso nel mercato delle bevande energetiche con prodotti come Coca-Cola Energy.

Celsius Holdings, Inc

Questa azienda si specializza in bevande per il fitness che funzionano anche come bevande energetiche, mirando a consumatori attenti alla salute e al benessere fisico. Il suo prodotto principale, Celsius, è commercializzato come un brucia grassi termogenico che aumenta anche l'energia.

Suntory Beverage & Food Limited

Si tratta di un gruppo di aziende giapponesi che opera nel settore della produzione di birra e distillati. Nel settore delle bevande, compete con una vasta gamma di prodotti che includono bevande analcoliche, tè in bottiglia e acque minerali.

Eastroc Beverage (Group) Co.

azienda cinese di bevande nota soprattutto per la sua Eastroc Super Drink, una bevanda energetica progettata per competere con i principali marchi globali. Si rivolge a consumatori in cerca di un incremento di energia e prestazioni.

SWOT

Strengths

Brand

L'azienda possiede uno dei marchi più riconosciuti nel settore delle bevande energetiche, con un'identità distintiva in particolare nel mercato dei giovani e sportivi.

Ampia Gamma di Prodotti

La diversificazione del portfolio prodotti, permette a Monster di soddisfare vari gusti e preferenze dei consumatori e di mitigare i rischi legati alle fluttuazioni di mercato. Inoltre l'offerta di diversi gusti e aromi rappresenta un punto di forza nei confronti delle altre grandi aziende.

Weaknesses

Percezione di Problemi di Salute

Le bevande energetiche sono spesso percepite negativamente per il loro contenuto di caffeina e zucchero, il che può limitare la crescita del mercato tra i consumatori più attenti alla salute.

Concorrenza Intensa

Il settore delle bevande energetiche e alcoliche è altamente competitivo, con molti giocatori importanti che competono per la quota di mercato, inclusi Red Bull, PepsiCo e Coca-Cola.

Opportunities

Espansione in Nuovi Mercati e Segmenti

Esistono opportunità significative per Monster di espandere la sua presenza globale, in particolare nei mercati emergenti dove il consumo di bevande energetiche sta crescendo rapidamente.

Innovazioni nel Benessere e Sostenibilità

Investire nello sviluppo di prodotti che si allineano meglio con le tendenze verso la salute e il benessere, inclusi prodotti a basso contenuto di zucchero o calorie, può aprire nuovi segmenti di mercato.

Threats

Normative e Restrizioni Governative

L'aumento della regolamentazione intorno al contenuto di caffeina o altri componenti inclusi i materiali del confezionamento delle bevande energetiche rappresenta una minaccia per l'industria.

Preferenze dei Consumatori

Un crescente focus sulla salute e sul benessere potrebbe ridurre la domanda di bevande energetiche tradizionali.

FINANCIAL STATEMENT

Income Statement

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	LTM
Income Statement											
Revenues	2,465	2,723	3,049	3,369	3,807	4,201	4,599	5,541	6,311	7,140	7,340
% YoY Growth		10,45%	12,00%	10,48%	13,00%	10,34%	9,47%	20,50%	13,89%	13,14%	2,80%
COGS	(1,125)	(1,090)	(1,107)	(1,231)	(1,512)	(1,682)	(1,875)	(2,433)	(3,136)	(3,346)	(3,417)
Gross Profit	1,340	1,632	1,942	2,138	2,295	2,519	2,724	3,109	3,175	3,794	3,923
% YoY Growth		22%	19%	10%	7%	10%	8%	14%	2%	20%	3%
Operating expenses	(588)	(661)	(777)	(904)	(985)	(1,104)	(1,091)	(1,306)	(1,590)	(1,782)	(1,854)
EBITDA	778	1,003	1,206	1,283	1,367	1,475	1,690	1,853	1,646	2,081	2,142
% YoY Growth		29%	20%	6%	7%	8%	15%	10%	-11%	26%	3%
Depreciation & Amortization	25,65	30,86	40,85	48,89	56,98	60,73	57,03	50,16	61,24	68,9	72,57
EBIT	752	972	1,165	1,234	1,310	1,414	1,633	1,803	1,585	2,012	2,069
% YoY Growth		29%	20%	6%	6%	8%	15%	10%	-12%	27%	3%
Other Expenses/Income	221	202	346	440	693	800	1,193	954	811	1,193	1,202
Interest Expenses/Income	(0)	(0)	(0)	0	0	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Income Tax Expense	(263)	(345)	(367)	(381)	(300)	(308)	(217)	(424)	(380)	(437)	(473)
Net Income	483	547	713	821	993	1,108	1,410	1,377	1,192	1,631	1,676
% YoY Growth		13%	30%	15%	21%	12%	27%	(2%)	(13%)	37%	3%
Supplementary Data											
Effective Tax Rate	(35%)	(39%)	(34%)	(32%)	(23%)	(22%)	(13%)	(24%)	(24%)	(21%)	(22%)
Diluted Shares Outstanding	1,046	1,156	1,200	1,154	1,129	1,093	1,070	1,071	1,066	1,058	1,056
EPS	0,46	0,47	0,59	0,71	0,88	1,01	1,32	1,29	1,12	1,54	1,59
% YoY Growth		2%	26%	20%	24%	15%	30%	(2%)	(13%)	38%	3%
Dividends per Share	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Payout Ratio	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
R&D Expense	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Selling and Marketing Expense	264	297	354	416	482	514	480	632	710	753	753
EBT Incl. Unusual Items	746	892	1,080	1,202	1,293	1,416	1,626	1,801	1,572	2,068	2,149

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	LTM
Margins							
Gross Profit Margin	60%	60%	59%	56%	50%	53%	53%
Operating Expenses Margin	40%	40%	41%	44%	50%	47%	47%
Ebitda Margin	36%	35%	37%	33%	26%	29%	29%
Ebit Margin	34%	34%	36%	33%	25%	28%	28%
Net income Margin	26%	26%	31%	25%	19%	23%	23%
Levered Free Cash Flow Margin	28%	22%	30%	18%	9%	19%	18%

FINANCIAL STATEMENT

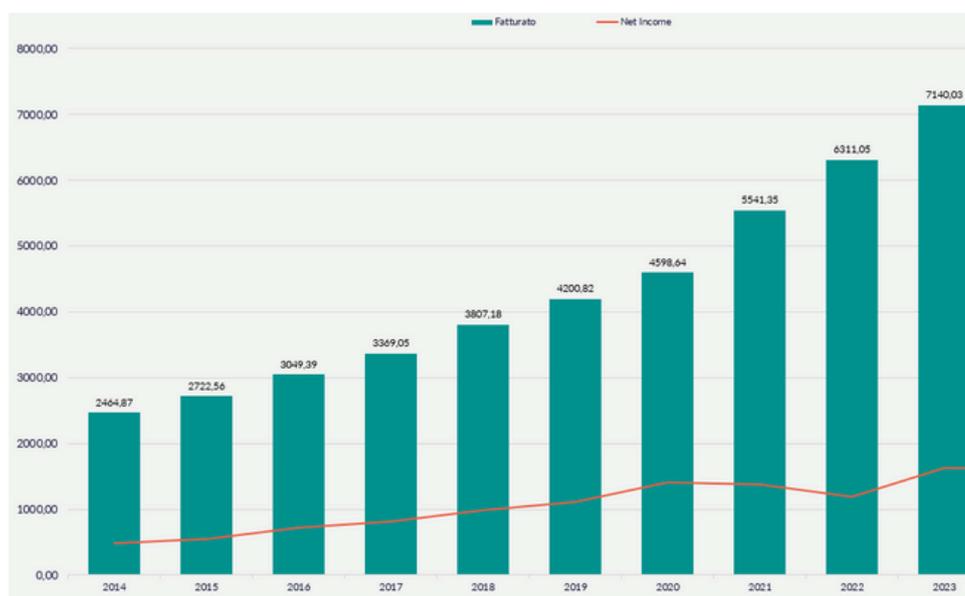
Income Statement

L'analisi dell'Income Statement di Monster evidenzia una tendenza molto positiva in termini di performance finanziarie. Questa tendenza è ancor più notevole se consideriamo che si tratta del trentesimo anno consecutivo di crescita del fatturato (si può dire che davvero vivono secondo il motto "unleash the beast". Nel dettaglio, nel decennio in esame, il fatturato ha mostrato un'espansione sostenuta, con incrementi percentuali anno su anno che si mantengono in una traiettoria positiva, come sottolineato dai numeri nel 2023 che rivelano un incremento del 13,1% rispetto all'anno precedente.

Notiamo come la crescita del fatturato si sia tradotta in una crescita coerente anche della "bottom line", che è l'indicatore finale della capacità di un'azienda di convertire i ricavi in profitto. Unico anno di eccezione è stato il 2022, in cui si è verificata una leggera inflessione. Questo decremento è principalmente attribuibile all'aumento del "cost of sales", perfettamente coerente con il generale andamento del mercato.

La capacità di Monster di mantenere un margine di profitto elevato, nonostante le sfide economiche globali e gli aumenti dei costi, è ammirevole. La crescita del fatturato insieme alla gestione efficace delle spese operative e al controllo degli altri costi, ha permesso all'azienda di continuare a espandere il proprio business con successo. In sintesi, l'Income Statement riflette la resilienza e l'efficacia della strategia aziendale di Monster, evidenziando la capacità dell'azienda di adattarsi e prosperare anche di fronte alle fluttuazioni del mercato. Questa stabilità si è tradotta nel prezzo dell'azione, troviamo infatti un beta a 5 anni di 0.83.

Con questi solidi risultati finanziari, la compagnia può guardare al futuro con ottimismo, sostenuta da un modello di business che ha dimostrato di essere robusto e redditizio.



Income Statement

Esaminando l'andamento degli ultimi dieci anni per Monster, emerge una storia di stabilità e forza. I margini nel corso del decennio riflettono una capacità di mantenere l'efficienza operativa e la redditività, nonostante le fluttuazioni occasionali del mercato e dei costi. In particolare, il 2022 si è distinto come un anno di contrazione attraverso tutti gli indici di margine, ma il rapido recupero osservato nel 2023 suggerisce che gli eventi di quell'anno non hanno minato le fondamenta dell'azienda.

Il margine lordo del 2023, rafforzandosi rispetto all'anno precedente, segnala un aumento meno che proporzionale del costo del venduto rispetto al fatturato. Allo stesso tempo, il risanamento dei margini EBITDA e operativi rispecchiano una gestione dei costi attenta e un'operatività snella, che insieme confermano l'abilità dell'azienda nel gestire le proprie risorse.

Guardando all'utile netto, la resilienza è evidente nell'aumento significativo del margine netto del 2023, segnale che, nonostante la pressione subita, la società è stata in grado di trasformare una buona parte dei suoi ricavi in profitto. Anche il miglioramento del FCF margin suggerisce una gestione efficace del cash flow, fondamentale per il reinvestimento e la distribuzione di valore agli azionisti.

Nel complesso, questi indicatori, insieme al contesto di crescita costante del fatturato, supportano l'ipotesi di una crescita sostenuta nel prossimo decennio. La performance del 2023 funge da segnale rassicurante che il 2022, pur essendo un anno di sfida, è stato un episodio isolato piuttosto che un segno di problemi intrinseci. Per avere una conferma definitiva di questa tendenza, sarà tuttavia cruciale analizzare i dati finanziari dei prossimi anni, mantenendo un occhio vigile sull'evoluzione dei margini e sulla capacità dell'azienda di adattarsi alle mutevoli dinamiche del mercato.

Balance Sheet

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	LTM
Balance Sheet											
Cash and equivalents	370	2.175	378	529	638	798	1.180	1.326	1.307	2.298	2.577
Short Term Investments	781	745	221	673	321	533	881	1.750	1.362	956	984
Cash and short Term Investments	1.151	2.920	598	1.202	958	1.331	2.062	3.076	2.669	3.253	3.561
Total Receivables	281	478	573	449	485	540	666	896	1.015	1.189	1.367
Inventory	175	156	162	256	278	361	333	593	936	971	940
Prepaid Expenses	20	27	33	41	45	55	55	83	110	116	125
Other current Assets	27	19	67	139	39	30	25	34	35	59	43
Total Current Assets	1.653	3.600	1.432	2.086	1.804	2.316	3.141	4.682	4.765	5.589	6.036
Net PP&E	90	97	173	230	243	330	337	337	555	950	980
Long term Investments	43	15	2	2	2	13	44	99	61	76	8
Goodwill	0	1.280	1.332	1.332	1.332	1.332	1.332	1.332	1.418	1.418	1.418
Other intangibles	51	428	1.033	1.034	1.046	1.052	1.059	1.072	1.220	1.427	1.431
Other long-Term Assets	8	11	22	14	15	23	48	57	96	51	51
Total non-current Assets	286	1.972	2.721	2.705	2.723	2.834	3.062	3.123	3.528	4.098	4.063
Total Assets	1.939	5.571	4.153	4.791	4.527	5.150	6.203	7.805	8.293	9.687	10.098
Accounts Payable	128	145	193	246	249	274	297	404	444	564	534
Accrued Liabilities	172	218	219	258	298	323	378	482	488	521	559
Long-Term Debt due within one yea	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Current Portion of Capital Lease Ol	0	1	0	1	0	4	4	5	9	18	15
Other Current Liabilities	0	12	9	2	1	1	3	1	5	2	2
Total Current Liabilities	356	410	471	560	601	661	750	965	1.002	1.162	1.229
Long Term Debt	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Other non-current Liabilities	0	0	0	1	3	5	10	12	13	43	46
Total non-current Liabilities	68	352	353	335	315	318	292	273	266	296	291
Total Liabilities	424	762	824	896	916	979	1.042	1.238	1.268	1.458	1.520
Common Stocks	1	3	3	3	3	3	3	3	6	6	6
Additional Paid in Capital	426	3.990	4.051	4.151	4.238	4.398	4.538	4.653	4.777	4.975	5.035
Retained Earnings	2.331	1.395	2.108	2.928	3.915	5.022	6.432	7.810	9.001	5.940	6.382
Treasury Stocks	(1.231)	(556)	(2.809)	(3.170)	(4.512)	(5.220)	(5.815)	(5.829)	(6.600)	(2.566)	(2.687)
Comprehensive Income and Other	(11)	(22)	(23)	(17)	(33)	(32)	3	(69)	(159)	(125)	(158)
Total Equity	1.515	4.809	3.330	3.895	3.611	4.171	5.161	6.567	7.025	8.229	8.578

Il bilancio di Monster negli ultimi dieci anni mostra un'azienda in piena espansione e solidità finanziaria. Con un aumento dell'attivo totale da circa 1,939 miliardi a 9,687 miliardi, si riflette una politica di reinvestimento e crescita aggressiva. Notabile è la crescita della liquidità, evidenziata dall'incremento significativo di "Cash and equivalents" e "Short-term Investments", che segnala una forte generazione di flusso di cassa e una gestione prudente delle riserve finanziarie. L'attivo corrente ha seguito un trend ascendente, con i "Total Receivable" e l'"Inventory" che suggeriscono un aumento delle vendite e delle scorte. La voce "Goodwill" cresciuta in modo esponenziale nel 2015, deriva da una partnership strategica con coca-cola, che ha affidato a Monster il suo business negli energy drink, ed è diventata uno dei principali azionisti di Monster Beverage Corporation.

Le passività sono cresciute in linea con l'espansione dell'azienda, ma il controllo dei debiti a breve termine resta efficace. Il patrimonio netto ha avuto un salto notevole, passando da 1,515 miliardi a 8,229 miliardi, riflettendo il reinvestimento degli utili e il valore aziendale in aumento. In sintesi, il bilancio rivela una Monster in salute finanziaria, con una gestione attenta e una strategia di crescita che ha portato a un aumento sostanziale del valore dell'azienda, pur mantenendo una buona gestione delle passività.

Profitability, Efficiency and Financial Solidity

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	LTM
Profitability											
Return on Assets		15%	15%	18%	21%	23%	25%	20%	15%	18%	17%
Return on invested Capital		38%	33%	30%	31%	32%	30%	29%	23%	26%	27%
Return on Equity		17%	18%	23%	26%	28%	30%	23%	18%	21%	20%
Efficiency											
Asset Turnover		0,73	0,63	0,75	0,82	0,87	0,81	0,79	0,78	0,79	0,74
Receivables Turnover		7,18	5,81	6,59	8,15	8,20	7,63	7,10	6,60	6,48	5,74
Inventory Turnover		6,59	6,96	5,90	5,67	5,27	5,40	5,25	4,10	3,51	-3,58
Avg. Cash Conversion Cycle		60,58	59,58	52,19	49,45	57,05	59,83	68,35	94,86	105,35	106,99
Avg. Days Sales Outstanding		50,83	62,86	55,37	44,77	44,51	47,86	51,44	55,27	56,35	63,57
Avg. Days Outstanding Inventory		55,35	52,42	61,91	64,40	69,26	67,54	69,50	88,97	104,02	102,08
Avg. Days Payable Outstanding		45,60	55,71	65,09	59,71	56,72	55,57	52,59	49,37	55,02	58,65
Solvency											
Current Ratio		4,6	8,8	3,0	3,7	3,0	3,5	4,2	4,9	4,8	4,9
Quick Ratio		4,2	8,4	2,7	3,3	2,5	3,0	3,7	4,2	3,82	4,1
Debt / Assets		0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Interest Conver Ratio		25,072	32,389	16,645		23,571	40,834	90,139	79,236	7,740	6,271
EBITDA / Interest Expense		25,927	33,418	17,228		24,583	42,260	92,646	82,298	8,005	6,490
D&A % Revenues		1,04%	1,13%	1,34%	1,45%	1,50%	1,45%	1,24%	0,91%	0,97%	0,99%
Capex % Revenues		1,13%	1,31%	3,27%	2,48%	1,63%	2,42%	1,06%	0,79%	2,99%	3,37%
Accrued Liabilities (% of sales)		6,98%	8,01%	7,18%	7,65%	7,82%	7,68%	8,21%	8,70%	7,73%	7,62%
Other Current Liabilities (% of sal)		0,01%	0,43%	0,29%	0,05%	0,01%	0,02%	0,06%	0,02%	0,07%	0,02%
Prepaid and Other Current Assets		1,88%	1,68%	3,26%	5,33%	2,20%	2,01%	1,74%	2,10%	2,29%	2,29%

Redditività

Analizzando la redditività di Monster notiamo che sebbene ci sia stata una diminuzione del ROE, questo non è necessariamente un segnale di allarme in quanto l'azienda ha continuato a generare profitti crescenti. La riduzione del ROE è influenzata dall'incremento del patrimonio netto, che è cresciuto a un ritmo più veloce rispetto all'utile netto, indicando che l'azienda ha reinvestito con successo nel suo sviluppo ed espansione.

Per quanto riguarda il ROIC, anche qui abbiamo assistito a una riduzione che sembra essere il risultato di un aumento del capitale investito. Nonostante questa diminuzione, il ROIC rimane su livelli salutari, segnalando che l'azienda è ancora in grado di generare valore dagli investimenti fatti. Il ROA, che misura il ritorno sugli asset totali, mostra anch'esso un trend decrescente nel 2022 ma poi una risalita nel 2023.

È importante sottolineare che mentre queste metriche di rendimento possono offrire indicazioni sulla gestione e sulla redditività aziendale, non sono l'unico fattore

da considerare quando si valuta la salute complessiva di un'impresa. La crescita dell'equity e degli investimenti può riflettere una strategia aziendale mirata alla crescita e all'espansione a lungo termine che potrebbe portare a benefici sostanziali in futuro. In sintesi, nonostante i cali di ROE e ROIC possano suggerire una minore efficienza nel generare rendimenti dagli investimenti degli azionisti nel breve termine, la situazione finanziaria complessiva di Monster e la crescita continua dei profitti indicano una posizione finanziaria robusta e una prospettiva positiva per il futuro.

Efficienza

L'analisi dell'efficienza operativa di Monster riflette alcune sfide e opportunità nell'uso delle risorse e nella gestione delle operazioni. La variazione negativa dell'inventary turnover negli ultimi anni suggerisce che l'azienda ha incontrato alcune difficoltà nella gestione delle scorte,

potenzialmente dovute all'espansione dei suoi prodotti e al passaggio a nuove linee, come l'acquisizione di Bang Energy e il lancio di bevande alcoliche come The Beast Unleashed™. Questi movimenti strategici possono aver temporaneamente ridotto l'efficienza dell'inventario ma rappresentano investimenti nel diversificare l'offerta di prodotti e penetrare nuovi mercati.

Nel corso degli anni, l'aumento degli "Average Days of Inventory" può essere interpretato come il risultato di questi cambiamenti strategici e dell'ampliamento della gamma di prodotti. Ciò potrebbe aver esteso il ciclo di vita dell'inventario prima che questo sia venduto o consumato. Nonostante ciò, l'incremento significativo del profitto netto e del margine lordo nel 2023 rispetto all'anno precedente mostra che Monster ha saputo convertire questi investimenti in una crescita della redditività, indicando che la società sta riuscendo a capitalizzare sugli investimenti effettuati nonostante le sfide legate al ciclo dell'inventario.

Il "Cash Conversion Cycle" più lungo potrebbe riflettere l'impatto di queste iniziative strategiche e l'adattamento alla gestione di un portfolio di prodotti più ampio e diversificato. Inoltre, l'aumento della spesa in immobilizzazioni materiali (Capex) come percentuale dei ricavi, in particolare negli anni 2021 e 2023, conferma che Monster ha compiuto investimenti sostanziali che potrebbero portare a benefici a lungo termine, sebbene nel breve termine possano pesare sull'efficienza operativa.

Il "Sales to Capital Ratio" mostra infine una certa stabilità, suggerendo che, nonostante le sfide e gli investimenti, l'azienda continua a generare vendite in modo efficiente rispetto al capitale impiegato. Ciò è corroborato dalla performance generale dell'azienda, che ha registrato un aumento delle entrate e degli utili nel 2023, dimostrando la capacità di Monster di crescere e generare valore per gli azionisti in un contesto competitivo

Solidità Finanziaria

Il Current Ratio, che misura la capacità di un'azienda di coprire le sue passività a breve termine con gli attivi a breve termine, è rimasto ben al di sopra della soglia di 1, che è considerata adeguata, indicando una buona liquidità (media ultimi 5 anni: 4.1). Anche il Quick Ratio, che è un indicatore più stringente perché esclude l'inventario dal calcolo, mostra una costante capacità dell'azienda di soddisfare i suoi impegni a breve termine senza dover liquidare l'inventario.

La forza della copertura degli interessi di Monster, come indicato dall'Interest Coverage Ratio, è stata particolarmente impressionante, suggerendo che l'azienda genera ampiamente abbastanza EBIT (utile prima di interessi e tasse) per coprire i costi degli interessi sul suo debito. Questo è un segno di eccellente salute finanziaria e di basso rischio di default. Anche se questo rapporto mostra un picco nel 2021 seguito da una riduzione, rimane a un livello che indica una copertura del debito molto confortevole.

Valuation

Multiples analysis

L'analisi è stata effettuata tenendo conto dei competitor diretti che adottano lo stesso modello di Business. In particolare sono degni di nota: Coca-Cola Company, Pepsico beverage, Keurig Dr Pepper Inc. e Celcius Holdings Inc.

Il multiplo EV/Sales di Monster, pari a 7,0, supera la mediana dei competitor, suggerendo una valutazione premium attribuita dal mercato alle vendite dell'azienda. Questo potrebbe riflettere l'alta aspettativa di crescita o una forte percezione del brand e del suo posizionamento nel mercato delle bevande energetiche. Il P/E di 33,2 pone Monster in una posizione di media del settore, indicando che gli utili di Monster potrebbero essere valutati in maniera giusta.

Analizzando il rapporto P/BV di Monster, osserviamo un valore di 6,4. Questo dato, situato in una posizione di estremo vantaggio rispetto ai competitor, fornendo un'immagine di sottovalutazione del patrimonio netto dell'azienda, liberando gli investitori dalle distorsioni create da valori estremi come quelli riscontrati per Celsius Holdings, Inc.

Particolarmente degno di nota è il MC/FCF di Monster, posizionatosi a 41,9x, che si distingue nettamente rispetto a competitor come PepsiCo e Suntory.

In conclusione, l'analisi suggerisce che Monster Beverage Corp. occupa una posizione di interesse nel panorama competitivo del settore delle bevande. La valutazione dell'azienda appare bilanciata, sebbene alcuni multipli indichino una valorizzazione ottimistica ed altri pessimistica. Per un'analisi più dettagliata vista anche l'elevata devianza sarà dunque necessario un metodo di valutazione assoluto.

	EV	Market Cap	Ev/Sales	Ev/Ebitda	Ev/Ebit	P/S	P/E	P/BV	P/TBV	MC/FCF
Simple Average	165.680,51	120.079,04	7,3x	31,1x	33,4x	6,8x	44,6x	22,6x	1,1x	63,9x
Weighted average - EV	-	-	5,1x	20,2x	22,8x	4,5x	28,1x	12,3x	-26,1x	40,9x
Weighted average - MC	-	-	5,6x	21,2x	23,5x	5,1x	28,9x	12,7x	-28,0x	40,0x
Median	172.569,58	95.522,62	5,3x	18,7x	21,3x	4,5x	25,9x	11,5x	-10,3x	56,8x
Standard Deviation			5,71	27,15	26,17	6,08	40,06	29,02	49,94	41,50
(% Average)			78%	87%	78%	89%	90%		221%	65%
High	295.458	267.093	15,7x	71,7x	72,6x	15,7x	104,6x	65,6x	71,0x	117,1x
Low	22.125	22.178	3,1x	15,3x	18,4x	2,7x	22,0x	1,9x	-46,0x	24,7x
Price based on multiples			43,89	39,47	52,82	36,229	50,549	121,67	NC	62,55

DCF

WACC

Per calcolare il costo del capitale medio è stato selezionato come tasso risk free la media ponderata in base al fatturato tra il bond Americano a 10 anni (US10Y) e il bund tedesco (DE10Y) che risultano avere un rendimento alla data di valutazione 27.05.2024 rispettivamente di 4,47% e 2,55%. Il rischio paese e il market risk premium sono stati calcolati come media ponderata in base al fatturato dei singoli country risk premium e market risk premium dei paesi/aree geografiche. Il beta è stato calcolato come media ponderata tra il metodo Bottom Up e la sua correlazione diretta con l'S&P 500. Infine, il costo del debito è stato calcolato tenendo conto del tasso risk free a cui è stato aggiunto uno spread sulla base dell' interest cover ratio.

Capital Structure

Equity	99,46%
Debt	0,54%

Wacc Calculation

Cost of Equity	8,21%
Risk-free Rate	4,09%
Country Risk Premium	0,85%
Market Risk Premium	5,70%
Levered Beta	0,57
Net Cost of Debt	3,51%
Cost of Debt	4,68%
Tax Rate	25,00%
WACC	8,18%

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	Term
Sales (% growth)	10,0%	9,3%	8,6%	7,9%	7,2%	6,5%	5,7%	4,9%	4,1%	3,3%	2,5%	
1 Optimistic Scenario	12,00%	11,20%	10,40%	9,60%	8,80%	8,00%	6,90%	5,80%	4,70%	3,60%	2,50%	
2 Base Scenario	10,00%	9,30%	8,60%	7,90%	7,20%	6,50%	5,70%	4,90%	4,10%	3,30%	2,50%	
3 Pessimistic Scenario	8,00%	7,40%	6,80%	6,20%	5,60%	5,00%	4,40%	3,80%	3,20%	2,60%	2,00%	
Gross Profit margin	53,0%	53,4%	53,8%	54,2%	54,6%	55,0%	55,4%	55,8%	56,2%	56,6%	57,0%	
1 Optimistic Scenario	54,00%	54,39%	54,79%	55,19%	55,59%	56,00%	56,39%	56,79%	57,19%	57,59%	58,00%	
2 Base Scenario	53,00%	53,39%	53,79%	54,19%	54,59%	55,00%	55,39%	55,79%	56,19%	56,59%	57,00%	
3 Pessimistic Scenario	52,00%	52,00%	52,00%	52,00%	52,00%	52,00%	52,00%	52,00%	52,00%	52,00%	52,00%	
Ebit Margin	28,0%	28,4%	28,8%	29,2%	29,6%	30,0%	30,2%	30,4%	30,6%	30,8%	31,0%	
1 Optimistic Scenario	30,00%	30,58%	31,17%	31,77%	32,38%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%	
2 Base Scenario	28,00%	28,39%	28,78%	29,18%	29,59%	30,00%	30,20%	30,40%	30,60%	30,80%	31,00%	
3 Pessimistic Scenario	26,00%	26,39%	26,78%	27,18%	27,59%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	
Depreciation & Amortization (% sales)	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	
1 Optimistic Scenario	0,99%	0,99%	0,98%	0,98%	0,97%	0,97%	0,98%	0,98%	0,99%	0,99%	1,00%	
2 Base Scenario	0,99%	0,99%	0,98%	0,98%	0,97%	0,97%	0,98%	0,98%	0,99%	0,99%	1,00%	
3 Pessimistic Scenario	0,99%	0,99%	0,99%	0,98%	0,98%	0,98%	0,98%	0,99%	0,99%	1,00%	1,00%	
Capital Expenditures (% of sales)	3,3%	3,1%	3,0%	2,8%	2,6%	2,5%	2,4%	2,3%	2,2%	2,1%	2,0%	
1 Optimistic Scenario	3,30%	3,12%	2,95%	2,79%	2,64%	2,50%	2,39%	2,29%	2,19%	2,09%	2,00%	
2 Base Scenario	3,30%	3,12%	2,95%	2,79%	2,64%	2,50%	2,39%	2,29%	2,19%	2,09%	2,00%	
3 Pessimistic Scenario	3,30%	3,12%	2,95%	2,79%	2,64%	2,50%	2,39%	2,29%	2,19%	2,09%	2,00%	

Caso Base

Nello scenario base, ci aspettiamo una crescita costante e moderata per Monster Beverage Corporation nei prossimi anni. Le vendite aumenteranno inizialmente del 10% nel 2023, con una leggera flessione nei tassi di crescita annuali fino a stabilizzarsi al 2,5% entro il 2033. Questo scenario riflette un mercato stabile senza variazioni significative nel panorama economico o nel comportamento del consumatore.

Il margine di profitto lordo è previsto rimanere relativamente stabile intorno al 53%, con una leggera crescita fino al 57% nel lungo termine. Questo indica una gestione costante senza grandi innovazioni o cambiamenti nella struttura dei costi.

L'EBIT margin rimane costante al 28% nel breve termine, con un leggero aumento fino al 31% nel 2033. Questo potrebbe riflettere una strategia di "business as usual" con focus sulla conservazione delle risorse esistenti e un approccio cauto verso l'espansione.

Le spese per ammortamento e deprezzamento rimangono stabili all'1% delle vendite, indicando investimenti prudenti e ben gestiti. Le spese in conto capitale seguono un trend di graduale riduzione dal 3,3% al 2%, segno che gli investimenti fatti nei primi anni stanno maturando.

Caso Ottimistico

Nello scenario ottimistico, prevediamo una robusta ripresa e crescita per Monster Beverage Corporation. Le vendite sono previste crescere del 12% nel 2023 e mantenere tassi di crescita superiori rispetto allo scenario base, arrivando al 2,5% nel 2033.

Il margine di profitto lordo dovrebbe migliorare, partendo dal 54% nel 2023 fino al 58% nel lungo termine. Questo incremento riflette un'ottimizzazione nella gestione dei costi e un posizionamento di prezzo più aggressivo.

L'EBIT margin è atteso crescere dal 30% nel 2023 fino al 33% nel 2033, grazie a un'efficienza operativa elevata e un controllo accurato delle spese. Le spese per deprezzamento e ammortamento rimangono stabili, indicando investimenti prudenti e ben gestiti.

Scenario Pessimistico

Lo scenario pessimistico considera le sfide che Monster Beverage Corporation potrebbe affrontare a causa di condizioni di mercato avverse o errori strategici. La crescita delle vendite è prevista più bassa, partendo dall'8% nel 2023 e rallentando al 2% entro il 2033.

Il margine di profitto lordo potrebbe diminuire leggermente, rimanendo stabile intorno al 52% per tutto il periodo. Questo riflette l'impatto di costi operativi elevati e potenziali inefficienze.

DCF

Fair Value

Monster Beverages risulta lievemente sottovalutata rispetto ai livelli attuali con un valore di 61,93 Euro rispetto al prezzo di 52,70 Euro del 27/05/2024. Si evidenzia che lo scenario ottimistico abbia un potenziale rialzo maggiore rispetto allo scenario pessimistico riflettendo un rischio asimmetrico verso l'alto.

	Worse	Base	Optimistic
Value	50,95	61,93	74,19
+/- %	-3,32%	17,51%	40,78%

Final Outlook

Attualmente, incrociando le valutazioni effettuate, Monster risulta essere lievemente sottovalutata rispetto ai competitors e mostra un buon potenziale di crescita in scenari ottimali. Riteniamo specificare che tuttavia presenta in linea generale una valutazione premium a livello di multipli ma una buona prosettiva di crescita in termini assoluti. Tenendo comunque conto di questi fattori riteniamo che Kering abbia delle buone prospettive come riscontrato in sede di analisi per cui la tesi dell'analisi è **BUY**.

Sensitivity Analysis

		Wacc					
		\$61,93	6,18%	7,18%	8,18%	9,18%	10,18%
Ev/Ebitda	23,0x	66,13	62,77	60,59	59,07	57,94	
	23,5x	66,80	63,44	61,26	59,74	58,61	
	24,0x	67,47	64,11	61,93	60,41	59,28	
	24,5x	68,14	64,78	62,60	61,08	59,95	
	25,0x	68,81	65,45	63,28	61,75	60,62	

		Wacc					
		\$61,93	7,18%	7,68%	8,18%	8,68%	9,18%
Growth Rate	1,5%	61,93	61,11	60,41	59,81	59,28	
	2,0%	62,92	61,93	61,11	60,41	59,81	
	2,5%	64,11	62,92	61,93	61,11	60,41	
	3,0%	65,59	64,11	62,92	61,93	61,11	
	3,5%	67,47	65,59	64,11	62,92	61,93	

References

- Monster Beverage Corp. Annual Reports
- TIKR.com
- Precedence Research
- Monster Beverage Corp. Earnings Press Realease
- Monster Beverage Corp. Quarterly filing
- NYU Stern Country Default Spreads and Risk Premiums
- NYU Stern Ratings, Interest Coverage Ratios and Default Spread
- Gurufocus.com

Disclaimer

This research does not constitute an investment recommendation or offer any solicitation to buy or sell any securities or to adopt any investment strategy. Opinions expressed may be subject to change. All references are for illustrative purposes only and should not be construed as recommendations. Reliance on information in this research is at the reader's sole risk and discretion. The data is updated as of 27.05.2024.