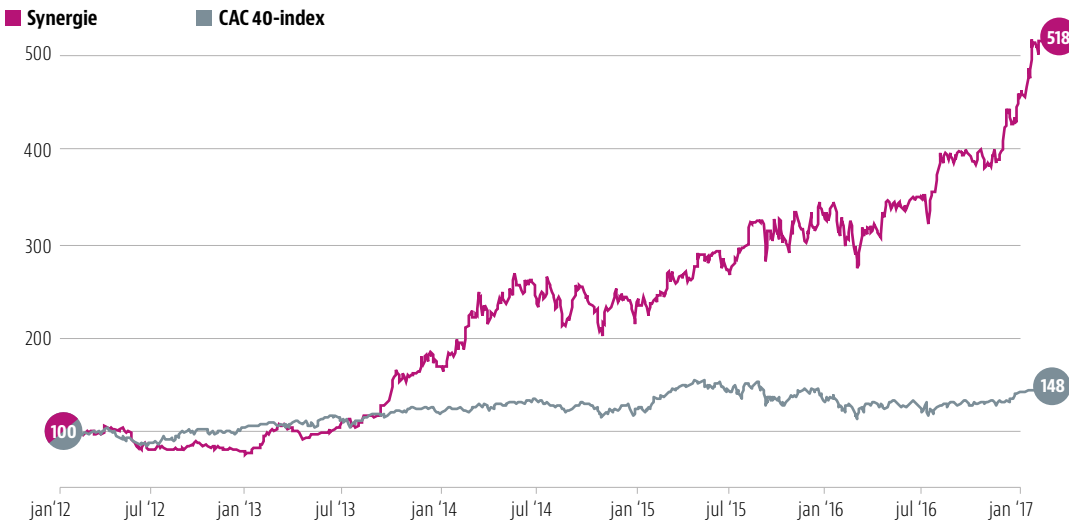


AANDEEL SYNERGIE PRESTEERT DE AFGELOPEN VIJF JAAR VEEL BETER DAN DE CAC 40-INDEX



uitbreiding van het dienstenaanbod. Een voorbeeld vormt het nieuwe merk 'Synergie Recruitment' waarmee het bedrijf zich richt op werving en selectie van vaste medewerkers voor onder meer high tech-bedrijven. En met het initiatief 'Global Cross Sourcing' richt Synergie zich op het wereldwijd vinden van gekwalificeerd personeel voor de bedrijven die daarvoor bij Synergie aankloppen.

Afgezien van bovenstaande initiatieven, het openen van nieuwe filialen en eventuele overnames wil Synergie ook in geografisch opzicht verder expanderen. Zo wil het bedrijf in het jaar 2020 ook in Scandinavië en heel Oost-Europa aanwezig zijn. En in landen als Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Nederland, België en Italië waar Synergie reeds stevig voet aan de grond heeft, wil het bedrijf het dienstenaanbod verder uitbreiden.

Grote bedrijfsspecifieke bedreigingen voor Synergie zie ik niet. Opgemerkt is wel dat uitzendbedrijven de vraag naar de diensten die zij bieden soms behoorlijk zien fluctueren. Het resultaat is sterk afhankelijk van de stand van de conjunctuur: trekt de economische groei aan dan stijgt de

vraag naar uitzendkrachten sterk, maar het omgekeerde gaat eveneens op. Vanwege deze schommelingen in de vraag lijken aandelen van uitzendbedrijven in tijden van economisch voorspoed soms opmerkelijk goedkoop terwijl ze dat dan eigenlijk niet zijn.

Voorts geldt dat het onderscheidende vermogen van Synergie niet bijster sterk is, wat overigens ook geldt voor de meeste andere spelers in deze sector. Van concurrentie die tracht marktaandeel af te snoepen is voortdurend sprake. In de eerste helft van afgelopen jaar groeide de Franse uitzendmarkt met 5,2 procent maar zag Synergie zelf de omzet in Frankrijk met 11 procent toenemen, en daarmee wist het bedrijf dus marktaandeel te winnen.

VOORZICHTIGHEID GEBODEN

Over het management van Synergie ben ik wel te spreken.

UITZENDERS PROFITEREN VAN HET ALSMAAR FLEXIBELER WORDEN VAN ARBEIDSMARKTEN

Bestuursvoorzitter is Daniel Augereau (totale vergoeding afgelopen jaar: 565.000 euro) die het bedrijf in 1969 in de Franse havenstad Nantes zelf heeft opgericht.

Een groot deel van de aandelen is in handen van grootaandeelhouder Henri Vaney Barande, die zo'n 70 procent van de aandelen Synergie bezit. Met een beurswaarde van circa 930 miljoen euro impliceert dit dat de waarde van de vrij verhandelbare aandelen slechts zo'n 250 miljoen euro bedraagt. Beleggers doen er om die reden in dit geval extra verstandig aan te werken met limietorders. Synergie is niet een van de zwaargewichten op de Franse beurs, het aandeel is wel opgenomen in de CAC Mid & Smallcap Index, de MS 190.

Synergie is momenteel goed winstgevend en het aandeel zelf is lager dan gemiddeld gewaardeerd. De omzet is de voorbije zeven jaar verdubbeld en op het management valt evenmin veel kritiek te hebben. Toch doen beleggers er naar mijn mening verstandig aan een eventuele positie qua grootte beperkt te houden, want ondanks de vele pluspunten blijft het zo dat Synergie actief is in een sterk cyclische sector.

HENDRIK OUDE NIJHUIS KIJKT NET ALS WARREN BUFFETT GRAAG NAAR DE VOLGENDE WAARDERINGSMAATSTAVEN:



RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

Deze ratio wordt berekend door het bedrijfsresultaat te delen door het geïnvesteerde kapitaal. De ROIC geeft aan in welke mate een bedrijf uitblinkt in het verdienen van geld. Bedrijven met een hoge ROIC hebben vaak een duurzaam concurrentievoordeel.



EARNINGS YIELD (EY)

Deze ratio wordt berekend door het bedrijfsresultaat te delen door de beurswaarde waarbij een correctie is aangebracht voor eventuele schulden en cash. Omdat gerekend wordt met het bedrijfsresultaat en gecorrigeerd wordt voor de balanspositie is de Earnings Yield een betere maatstaf om de waardering van verschillende aandelen met elkaar te vergelijken dan de meer bekende koers-winstverhouding.