

René De Witte

Journalist VFB



# De club is er om te leren, niet om te speculeren

JA, DAT HEBBEN WE goed gezien wanneer wij aan Johny Cardon, de drijvende kracht achter de beleggingsclub Little JOHN uit Kortrijk, vragen of de club naar hem is genoemd. “Ik ben met mijn 1 m 72 inderdaad nogal klein,” lacht hij. Ter voorbereiding van het gesprek heeft hij het verslag van

Tim van Hauwermeiren, de ceo van het biotechbedrijf argenx, opgetekend ‘bedrijven te zoeken waar onze kinderen zullen werken.’ Het is een van de redenen waarom de aanwezige leden enkele dagen later tijdens de vergadering beslissen 50 aandelen van argenx te kopen tegen 20,82 euro met

tans aanbevolen door Werner Wuydts, Marc Leyder en Pierre Huylenbroeck omdat wij niet geloven in een winstmarge van 27% voor X-FAB tegen 2019, maar wel van 10,56% in 2018 en 13,33% in 2019.’

Johny Cardon: “Van een tiental leden bij de start gingen wij ooit naar 25. Dat aantal is na de beurskrach van 2001 gedaald. Nu zijn we gemiddeld met 15. Die kunnen tegen een duwtje. Er was vroeger meer paniek in de boetiek.”

## NAIC

“WE HEBBEN LEDEN GEHAD die enkel aan trading wilden doen en niet geïnteresseerd waren in fundamentele analyses. Mijn visie is duidelijk: de club is er om te leren en niet om te speculeren. Ik vind dat het meeste valt te leren van de NAIC-methode (NAIC staat voor de National Association of (American) Investment Clubs). Maar ik wil niets forceren. Ik ben geen Hitler, hé. Ik wil de club niet beïnvloeden maar als iemand zou afgekomen zijn met bitcoins zou ik me wel fel hebben verzet. Er is soms gevraagd of we niet zouden beleggen in goud. Nu, de club is gemaakt voor aandelen. Wij volgen dan ook de statuten van VFB. Wij hebben ooit warrants geprobeerd, maar dat viel telkens tegen. Dat doen we niet meer.”

Cardon (72) is gepensioneerd verzekeringsmakelaar in bijberoep. In 1980 begon hij met één klant als Kortrijkse Beleggingsconsulent (Kobeco). Ooit had hij tot 1.000 klanten. Het leeuwendeel daarvan werd overgenomen door Bank Degroof waar Cardon onafhankelijk agent was tussen 1990 en 2004. “Ik ben nooit verkoper geweest, maar was adviseur. Een advies van mij was om nooit meer dan een vijfde van zijn vermogen in 1 vorm van belegging te stoppen.”



“De strategie van de club is ‘zoeken naar ondergewaardeerde groeibedrijven op wereldvlak met een gezonde EBITDA op alle beurzen en in alle sectoren.”

de jongste vergadering bezorgd die plaatsvond enkele dagen na de Dag van de Tips. Zo heeft een lid die dag uit de mond van

als koersdoel ‘meer dan’ 30 euro. Denise Molina, hoofd aandelenstrategie bij Morningstar, heeft de club kennelijk op het spoor van Kion Group (de Duitse fabrikant van vorkliften) gebracht waarvan 10 aandelen worden gekocht tegen 81,51 euro ‘met een moet.’ Een moet is, zoals Warren Buffet het beschrijft, een bedrijf waarvan de concurrentie niet zo maar hetzelfde product of dezelfde dienst kan aanbieden. Maar kennelijk werd niet alles blindelings gevolgd wat er te horen viel. Even lezen: ‘Wij behouden Melexis, de grootste klant van X-FAB noch-

“Er moet een nieuwe ‘Monory’-wet komen die de kleine spaarder beter aan zijn trekken laat komen. Dat gebeurt niet. Bij zijn bank raden ze hem gestructureerde producten aan en geven hem dan een halve telefoonboek mee. Als je wil adviseren mag je niet gedwongen worden te verkopen. Adviseren mag natuurlijk, maar dan moet de klant voor dat advies betalen en mag wie advies geeft niet werken op basis van commissies. Een makelaar vergelijkt, maar moet op een andere manier betaald worden. Ik zie trouwens veel makelaars het beroep verlaten. Veel heeft met het internet te maken dat een grote stap vooruit heeft gezet en maakt dat men een klant zeker niet moet zien als een idioot.”

Hij is een spraakwaterval wanneer hij het over de club heeft. “Ik heb in het begin misschien een fout gemaakt in de statuten waardoor het moeilijk is om bij te storten. Het is moeilijk om met dezelfde som de boom te laten groeien.”

“Wij zijn een amateurclub. Een keer per jaar hebben we in januari een dinertje. Bij een meerwaarde van 10 procent van de portefeuille is er een lunch van circa 35 euro. De partners kunnen erbij zijn, maar moeten wel betalen.”

“ik weet het: zo functioneert de beurs niet. Maar ons systeem is dat wij verkopen bij 10 procent koerswinst of 5 procent verlies.”

“Er moet een nieuwe ‘Monory’-wet komen die de kleine spaarder beter aan zijn trekken laat komen. Dat gebeurt niet.”

De club doet het niet slecht, zo blijkt uit de portefeuille per 4 oktober. Die bedraagt 30.804 euro, inclusief een ongerealiseerd rendement van 16,44 procent of 4.349,32 euro op een jaar tijd. Er is ook nog een geldsaldo van 3.392 euro. Uitschieters in de portefeuille zijn Brederode (met een ongerealiseerd rendement van 28%), GBL (24%), Sofina (30%), Solvay (24%) of nog Berkshire Hathaway (24%).

#### Strategie

DE STRATEGIE VAN DE club is ‘zoeken naar ondergewaardeerde groeibedrijven op wereldvlak met een gezonde EBITDA op alle beurzen en in alle sectoren.’ Er blijken wel meer aandelen van holdings en uit de

farma in de lijst te staan. Cardon: “Dat is inderdaad een beetje de richting. De holdings, dat is voor de lange termijn. Alibaba (een Chinees concern) hebben we bv. voor de lange termijn gekocht. En de farma, dat is omdat die bedrijven in slechte tijden meer weerstand bieden.”

Cardon: “Wat wij met een gezonde EBITDA bedoelen? Ik zou zeggen tussen 10 en 15 procent van de omzet. Zelf zal ik niet kopen onder de 8 procent. Sommige hoge ratio’s zijn niet houdbaar. Eigenlijk ben ik een marathonloper.”

Het verslag van de laatste clubvergadering leert dat het vermogen per lid 2.545,87 euro bedraagt. Dat maakt het niet evident voor nieuwkomers om in te stappen. En zo speelt Johnny Cardon met de idee van een nieuwe club. “We zijn al met vier. Als er tien mensen zijn met interesse in aandelen kan het. Anders doe ik het niet. Ge moet ook met 10.000 euro kunnen beginnen. 1.000 euro per lid is best haalbaar. Of we moeten met een andere formule beginnen, bv. met maandelijks storting.”

Redactie 26 oktober 2017



A wise companion  
is half the journey

In deze razendsnel veranderende tijden zijn we als ervaren ICT-integrator graag een baken van vertrouwen voor onze klanten. Met onze innovatieve totaaloplossingen voor uw strategische, tactische en operationele noden halen we samen het volle potentieel uit uw organisatie.

[www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com)

 **REALDOLMEN**  
to get there, together