



Afgelopen zaterdag was Excelco te gast op de VFB-Dag van de Tips in Gent. In onze voordracht hebben we drie excellente bedrijven besproken. Graag geven we u onze tips mee.

Drie Duitse bedrijven

Excelco geeft momenteel de voorrang aan bedrijven die weinig kwetsbaar zijn, omdat ze een groot aantal terugkerende klanten hebben. Maar de geselecteerde bedrijven hebben ook een concurrentievoordeel en groeien geleidelijk. Bovendien hebben ze alle drie een hoge nettowinstmarge.



Fuchs Petrolub AG:

Fuchs, gesticht in 1931 als een familiebedrijf in het Duitse Mannheim is een wereldwijd opererend bedrijf in **smeermiddelen**. Fuchs verkoopt een compleet assortiment smeeroliën, die deels op maat geproduceerd worden en geeft daarbij service en consultancy. Het is de nummer één in de branche.

In totaal zijn er zo'n 10.000 producten. De luchtvaartsector en de automotive industrie zijn belangrijke klanten, waardoor het bedrijf conjunctuurgevoelig is.

Het familiebedrijf heeft 50 fabrieken. De groep wil dicht bij de klant zitten om overal te kunnen verkopen. Fuchs heeft 100.000 klanten in meer dan 150 landen.

Ongeveer 40% van de omzet komt van buiten Europa, waardoor het effect van wisselkoersen (o.a. de AUD en de ZAR) belangrijk kan zijn. Driekwart van de omzet komt van directe verkopen.

In het **eerste halfjaar van 2017** staat de omzet 10% hoger, door hogere volumes. Vooral in Azië en Noord- en Zuid-Amerika is veel meer verkocht. In de regio Azië/Pacific is de groei ruim 20%. In Europa is er 'slechts' 4% groei. De winst per aandeel stijgt ook maar iets minder. De vrije cashflow daalt als gevolg van een toename van de stocks.

www.fuchs.com

Nemetschek



Nemetschek is een leidinggevend bedrijf in end-to-end **software voor architecten, burgerlijke ingenieurs en aannemers**. De software integreert het ontwerp, de offerte, de constructie en het beheer van gebouwen. Nemetschek wordt familiaal gecontroleerd door de familie met die naam. Met 13 merken (Allplan, Bluebeam, Crem, Grahisoft, Solibri ...) heeft het bedrijf een gamma oplossingen voor heterogene klantengroepen. Het op mekaar afstemmen van de software voor de verschillende deelnemers aan het bouwproces, vergemakkelijkt de samenwerking tussen de participanten van het bouwproject. De visualisatie- en animatiesoftware in 3D kent een groot succes. Zelfs ontwerpers van onlinespellen doen er een beroep op. Het bedrijf telt meer dan 2 miljoen gebruikers in 142 landen. De klanten zijn zowel grote internationale bouwfirmas als lokale architecten. De verkoop gebeurt via 400 internationale dealers. Grote klanten worden veelal rechtstreeks bediend door Nemetschek.

In 2017 komt 70% van de omzet uit het buitenland. Noord-Amerika, Azië en Scandinavië zijn groeiregio's. Van de omzet is 45% recurrent door onderhoudscontracten, 5% komt van service en 50% van softwarelicenties. De ontwerpsoftware staat voor 80% van de verkochte programma's, multimedia voor ongeveer 10%.

In Europa is het bedrijf nummer één. Wereldwijd is het nummer twee achter het Amerikaanse Autodesk.

Na **zes maanden in 2017** staat de omzet 20% hoger en de winst 14%.

In vijf jaar steeg de koers van 9 euro naar bijna 70 euro!

www.nemetschek.com



Rational

Rational is een Duits bedrijf dat innovatieve **keukeninstallaties** maakt voor de professionele bereiding van warme maaltijden. De groep bestaat sinds 1973 en is wereldleider in apparatuur voor grote keukens.

Het bedrijf volgt een twee merken strategie met RATIONAL en FRIMA, die parallel opereren. De achterliggende filosofie is dat twee sterke merken beter zijn dan één merk met twee producten. Rational werkt met stoomovens terwijl Frima gebruikt maakt van directe warmte of vloeistoffen.

De klanten zijn restaurants, hotels, bedrijfskantines, militaire keukens, hospitaalkeukens en gebruikers van mobiele keukens. De commercialisatie gebeurt via de vakhandel.

Ook de service-na-verkoop is belangrijk. Voor opleidingen en contacten met klanten werd de clubRational gesticht, die nu 40.000 leden telt.

De omzet wordt voor ongeveer de helft in Europa gerealiseerd (Duitsland niet meegeteld) en voor 14% in Duitsland. Amerika staat in voor 18% van de omzet en Azië voor 13%. De rest van de wereld zorgt voor 5%.

Rational heeft wereldwijd een marktaandeel van 54%. De

sterke marktpositie laat het bedrijf toe hoge prijzen aan te rekenen. De brutowinstmarge ligt rond de 60%. Solvabiliteit en liquiditeit zijn extreem hoog.

Ongeveer 70% van de aandelen is in bezit van families en institutionele beleggers.

www.rational-online.com

Weetje

Gratis toegang voor leden van de Vlaamse Federatie van Beleggers



VFB-leden hebben gratis toegang tot de fundamentele analyses en aandelselecties van **Excelco standaard**. Deze toegang loopt via de website van VFB: inloggen op www.vfb.be en daar vindt u de toegang naar Excelco.

Bovendien kunnen VFB-leden voor slechts 75 euro per jaar hun toegang tot Excelco upgraden naar **Excelco professioneel**. In deze versie vindt u sectoranalyses waarin concurrenten vergeleken worden en waaruit u leert welke bedrijven het best presteren in een sector.

Daarnaast kan u gebruik maken van de uitgebreide selectiemogelijkheden van de Smart Screener en de portefeuille-analyses.

U kan de upgrade aanvragen via [hier](#).

Nog vragen ... stuur een mailtje naar helpdesk@excelco.be