Nynomic versus Quadient: het betere bedrijf of het goedkopere aandeel?

Nynomic groeit weer, heeft een ijzersterke balans en specialistische technologie. Quadient heeft een krimpend postbedrijf, een mislukte groeipoot en een ingewikkelder balans. Toch verandert het duel zodra we niet alleen kijken naar welk bedrijf mooier is, maar ook naar wat beleggers daar vandaag al voor betalen.

Het duel in één minuut

Nynomic heeft bijna alles wat Quadient mist: een sterke balans, specialistische technologie, herstel van de vraag en nauwelijks financiële druk.

Quadient heeft ondertussen precies wat Nynomic na zijn sterke koersherstel grotendeels is kwijtgeraakt: een lage waardering.

Dat maakt dit geen duel tussen een goed en een slecht bedrijf. De echte vraag is anders:

Wat is aantrekkelijker om te onderzoeken - een beter bedrijf waarvoor beleggers inmiddels behoorlijk wat herstel verwachten, of een minder mooi bedrijf waarvan de beurs al rekening houdt met veel problemen?

Om dat te begrijpen moeten we achter de cijfers kijken.

Waarom Nynomic eerst de logische winnaar lijkt

Nynomic maakt specialistische optische meetsystemen. Die worden gebruikt in onder meer de halfgeleiderindustrie, industriële automatisering, Life Science, Clean Tech en Green Tech.

Dat klinkt technisch, maar economisch is het idee eenvoudig. Nynomic levert meetapparatuur en sensoren die klanten nodig hebben om productieprocessen nauwkeurig te controleren. Als zo'n oplossing eenmaal in een machine of proces is ingebouwd, vervang je die niet zomaar.

Daar komt een zeer sterke balans bij. Eind 2025 had Nynomic veel meer liquide middelen dan financiële schuld. Daardoor hoeft het bedrijf bij een tijdelijke tegenvaller niet onmiddellijk te bezuinigen, aandelen uit te geven of dure noodfinanciering te zoeken.

Dat is belangrijk, want 2025 was zwak. De omzet daalde naar ongeveer €92,6 miljoen en het bedrijfsresultaat vóór rente en belasting - EBIT - zakte naar slechts €2,0 miljoen.

In 2026 is herstel zichtbaar. Nynomic verwacht €100-105 miljoen omzet en een EBIT-marge van 6-8%. Het kostenprogramma NyFIT2025 heeft bovendien structurele kosten uit de organisatie gehaald.

Op het eerste gezicht is de conclusie dus eenvoudig: de vraag trekt aan, de kosten zijn lager en de balans geeft het bedrijf tijd.

Waarom zou je dan überhaupt naar Quadient kijken?

Het probleem: een beter bedrijf kan ook een hogere prijs krijgen

Omdat de beurs het herstel van Nynomic inmiddels ook heeft gezien.

De koers is vanaf de lage niveaus sterk opgelopen. Daarmee verandert de vraag. Niet: is Nynomic een goed bedrijf? Maar: hoeveel van dat goede nieuws betalen beleggers inmiddels al vooruit?

Vanaf hier moet Nynomic zijn herstel namelijk omzetten in echte economische resultaten.

Een groter orderboek moet leiden tot omzet. Die omzet moet leiden tot hogere winst. En die winst moet uiteindelijk ook als vrije kasstroom beschikbaar komen: geld dat na de noodzakelijke investeringen daadwerkelijk overblijft.

Dat is het verhaal achter de waardering.

Een goed bedrijf kan een minder aantrekkelijk aandeel worden wanneer de prijs al uitgaat van veel toekomstig succes.

© 2026 Elite Stock Selector is een particulier initiatief van J. Huizinga · www.elitestockselector.nl

Een vol orderboek is nog geen volle kassa

Het huidige orderboek van Nynomic is sterk. Dat is positief, maar de geschiedenis laat zien waarom we daar voorzichtig mee moeten omgaan.

Eind 2024 had Nynomic eveneens een stevig orderboek. Het bedrijf verwachtte voor 2025 ongeveer €105-110 miljoen omzet en €8,5-10 miljoen EBIT.

Uiteindelijk werd het €92,6 miljoen omzet en slechts €2,0 miljoen EBIT.

Wat gebeurde er achter die cijfers?

Een order bij Nynomic betekent niet altijd dat de omzet meteen volgt. Een klant kan een project uitstellen, een machine later afnemen of een investering doorschuiven. Vooral in de halfgeleiderindustrie kunnen investeringscycli snel veranderen.

De kosten van Nynomic lopen ondertussen voor een belangrijk deel gewoon door. Personeel, ontwikkeling en productiefaciliteiten verdwijnen niet wanneer een klant een project zes maanden uitstelt.

Daarom kan een beperkte omzettegenvaller een veel grotere winstdaling veroorzaken.

Het huidige orderboek is dus een goed teken. Maar 2025 heeft geleerd dat een vol orderboek nog geen volle kassa is.

Technologisch sterk, maar de winst kan toch hard bewegen

Dat zien we ook terug in de winstontwikkeling.

Het EBIT bedroeg ongeveer €15,4 miljoen in 2023, €7,4 miljoen in 2024 en slechts €2,0 miljoen in 2025.

Dat betekent niet dat de technologie van Nynomic ineens slechter werd.

Het betekent dat technologische kwaliteit en economische voorspelbaarheid twee verschillende dingen zijn.

Een klant kan Nynomics meetoplossing technisch uitstekend vinden en toch besluiten een nieuwe productielijn een jaar later te bouwen. Nynomic verliest dan niet noodzakelijk de klant, maar wel omzet en winst in dat jaar.

Daarom is Nynomic gevoeliger voor investeringscycli dan je bij een eerste blik op de specialistische technologie misschien zou denken.

En dat is juist nu belangrijk: hoe meer herstel al in de beurskoers zit, hoe minder ruimte er is voor zo'n tijdelijke tegenvaller.

Dan Quadient - eerst vooral de problemen

Quadient is bijna het tegenovergestelde.

Het bedrijf heette vroeger Neopost en verdiende jarenlang geld met frankeermachines en aanverwante diensten. Die markt krimpt omdat er steeds minder fysieke post wordt verstuurd.

Quadient probeert daarom al jaren te veranderen. Digitale software en automatisering moeten de toekomst worden. Pakketkluizen - Lockers - moesten een extra groeipoot vormen. De oude Mail-activiteiten moesten ondertussen cash blijven opleveren.

Niet alles werkte.

Lockers leverde onvoldoende rendement op en wordt afgestoten. Mail krimpt structureel. En de balans is ingewikkelder en zwaarder dan die van Nynomic.

Tot zover lijkt Nynomic eenvoudig de winnaar.

Maar dan kijken we naar wat Quadient vandaag nog verdient - en naar de prijs die de beurs daarvoor betaalt.

Digital: echte groei, maar nog geen topsoftwarebedrijf

Quadient Digital had medio 2026 ongeveer €264 miljoen aan jaarlijks terugkerende omzet. Internationaal wordt daarvoor vaak de afkorting ARR gebruikt, van Annual Recurring Revenue.

In gewone taal: als de bestaande abonnementen en vergelijkbare klantrelaties ongeveer op hetzelfde niveau blijven, vertegenwoordigen ze op jaarbasis circa €264 miljoen omzet.

Dat is aantrekkelijk omdat Quadient niet ieder jaar al die omzet opnieuw hoeft te verkopen.

© 2026 Elite Stock Selector is een particulier initiatief van J. Huizinga · www.elitestockselector.nl

Die terugkerende omzet groeide bovendien stevig. Op geannualiseerde organische basis bedroeg de groei 12,9%.

Maar groei alleen is niet genoeg.

In de eerste helft van 2026 behaalde Digital €146 miljoen omzet en €21 miljoen EBITDA. EBITDA is hier een maatstaf voor het operationele resultaat vóór rente, belasting en afschrijvingen. De marge bedroeg 14,5%.

Dat is winstgevend, maar niet uitzonderlijk voor software.

De beste softwarebedrijven verdienen op iedere euro omzet aanzienlijk meer. Daarom zou het te optimistisch zijn om Digital nu al te waarderen alsof het een zeer winstgevend puur softwarebedrijf is.

De kern is dus eenvoudig:

Digital groeit echt en heeft waardevolle terugkerende omzet, maar moet nog bewijzen dat die groei ook tot veel hogere winstgevendheid kan leiden.

Mail krimpt - maar verdient nog steeds veel geld

Dan de oude Mail-activiteit.

In de eerste helft van 2026 behaalde Mail ongeveer €302 miljoen omzet en €75 miljoen EBITDA. De EBITDA-marge was 24,9%.

De omzet daalde organisch met 5,7%.

Dat klinkt tegenstrijdig: de activiteit krimpt, maar verdient nog steeds veel geld.

Denk aan een winkel waar ieder jaar minder klanten binnenkomen, maar die nog steeds een hoge winst op de overblijvende verkopen maakt. Zo'n winkel is minder waard dan een winkel die groeit. Maar hij is niet automatisch waardeloos.

Dat is precies de vraag bij Mail.

Hoeveel geld kan deze activiteit nog opleveren terwijl zij geleidelijk kleiner wordt?

Hoe langer Mail winstgevend blijft, hoe meer cash Quadient eruit kan halen. Hoe sneller de omzet en marge instorten, hoe minder die oude activiteit waard is.

De beurs hoeft Mail dus niet als groeibedrijf te waarderen. De relevante vraag is hoeveel economische waarde er nog overblijft tijdens de afbouw.

De waarderingspuzzel in gewone taal

Nu komt het belangrijkste deel van het duel.

Digital heeft ongeveer €264 miljoen jaarlijks terugkerende omzet.

Stel als voorzichtig rekenvoorbeeld dat we voor iedere euro daarvan twee euro ondernemingswaarde rekenen. In financiële analyses heet dat 2 keer ARR.

De rekensom is eenvoudig:

€264 miljoen × 2 = ongeveer €528 miljoen.

Waarom gebruiken we geen veel hogere factor?

Omdat Digital wel groeit, maar nog geen uitzonderlijk hoge winstmarge heeft. We willen dus niet eerst een optimistische waardering kiezen en daarna concluderen dat het aandeel goedkoop is.

Die €528 miljoen is geen koersdoel en ook niet de bewezen waarde van Digital.

Het is een controlevraag: als we Digital voorzichtig waarderen, hoeveel waarde kent de huidige beurswaardering dan nog toe aan de rest van Quadient?

Quadient bezit immers ook Mail, dat ondanks de krimp nog veel geld verdient, en de resterende Locker-activiteiten. Daartegenover staan schuld en andere verplichtingen.

Wanneer we die onderdelen voorzichtig tegen elkaar wegstrepen, kan er in sommige conservatieve scenario's verrassend weinig waarde voor Mail overblijven.

Dat is de echte boodschap.

Niet: Mail is gratis.

© 2026 Elite Stock Selector is een particulier initiatief van J. Huizinga · www.elitestockselector.nl

Wel: de huidige waardering lijkt al rekening te houden met een behoorlijk slechte toekomst voor Mail.

Daardoor hoeft Mail niet opnieuw te groeien om waarde te hebben. Het hoeft vooral minder snel te verslechteren dan een zeer pessimistisch scenario veronderstelt.

Waarom de schuld van Quadient minder eenvoudig is dan hij lijkt

Quadient heeft veel meer schuld dan Nynomic. Dat is een echt nadeel.

Maar het schuldcijfer vraagt uitleg.

Quadient financiert ook leasecontracten voor klanten. Het bedrijf leent daarvoor geld en heeft tegelijkertijd vorderingen op klanten die die leasebedragen in de toekomst terugbetalen.

Medio 2026 bedroegen die leasing- en financieringsvorderingen ongeveer €522 miljoen. Het percentage betalingsproblemen in de leasingportefeuille lag rond 1%.

Een eenvoudig voorbeeld.

Iemand die €100.000 leent en het geld uitgeeft, heeft €100.000 schuld en niets daartegenover.

Iemand die €100.000 leent en dat bedrag vervolgens uitleent aan betrouwbare klanten, heeft nog steeds €100.000 schuld, maar óók een vordering die geld waard is.

Quadient lijkt gedeeltelijk op dat tweede geval.

Daarom mag de schuld niet worden weggepoetst. Maar het is evenmin logisch om alle financiering af te trekken en vervolgens te doen alsof de bijbehorende klantvorderingen geen waarde hebben.

De balans van Quadient blijft duidelijk ingewikkelder en riskanter dan die van Nynomic.

Alleen: het grote schuldcijfer vertelt zonder deze uitleg maar de helft van het verhaal.

Lockers: hier verdient het management geen voordeel van de twijfel

De Locker-activiteiten laten zien waarom we Quadient niet mooier moeten maken dan het is.

De activiteit groeide, maar het rendement bleef onvoldoende. Voor het Britse open netwerk is een verkoopprijs van ongeveer €65 miljoen overeengekomen en ook de overige Locker-activiteiten worden afgestoten.

Dat is belangrijk voor het verhaal achter de cijfers.

Groei is alleen waardevol wanneer de investeringen uiteindelijk voldoende winst en cash opleveren. Bij Lockers is dat onvoldoende gebeurd.

Daarom is de les niet dat iedere geïnvesteerde euro verloren is gegaan.

De les is dat het management heeft laten zien dat groei en goede kapitaalallocatie niet automatisch hetzelfde zijn.

Wanneer na de verkopen geld vrijkomt, blijft dus een belangrijke vraag wat Quadient daarmee gaat doen.

Wat gebeurt er als we beide verhalen bewust somber maken?

Een positieve analyse is pas interessant wanneer zij ook een slechte uitkomst kan verdragen.

Daarom hebben we bij beide bedrijven gekeken wat er gebeurt als de toekomst minder mooi wordt dan gehoopt.

Bij Nynomic is daarvoor geen ramp nodig.

Stel dat de omzet wel herstelt, maar de EBIT-marge rond 7-8% blijft. Stel dat de vrije kasstroom middelmatig blijft en de oude topmarges niet snel terugkomen.

Dan kan Nynomic nog steeds een goed en financieel gezond technologiebedrijf zijn.

Maar de huidige waardering wordt veel moeilijker te rechtvaardigen.

Bij Quadient moesten meerdere negatieve ontwikkelingen tegelijk worden aangenomen: Digital moest laag worden gewaardeerd, de winstgevendheid moest achterblijven, Mail moest sneller krimpen, voor Lockers moest weinig restwaarde overblijven en de balans moest voorzichtig worden behandeld.

Daar zit het belangrijkste verschil tussen de twee aandelen.

Bij Nynomic kan een minder sterk herstel al pijn doen aan de waardering.

© 2026 Elite Stock Selector is een particulier initiatief van J. Huizinga · www.elitestockselector.nl

Bij Quadient lijkt de huidige prijs al rekening te houden met meerdere problemen.

Bijna dezelfde ESS-score, maar om totaal verschillende redenen

De eerder uitgevoerde ESS9.3UP-analyses kwamen vrijwel gelijk uit: Nynomic 6,96 en Quadient 6,99 op een schaal van 10.

Een verschil van 0,03 punt zegt inhoudelijk niets.

Interessant is waarom de scores zo dicht bij elkaar liggen.

Nynomic haalt zijn kracht vooral uit de onderneming zelf: technologie, balans en herstel.

Quadient haalt relatief meer kracht uit de prijs: Digital groeit, Mail verdient nog geld, terwijl de markt al veel problemen lijkt te veronderstellen.

Dezelfde eindscore betekent hier dus niet hetzelfde verhaal.

	Nynomic	**Quadient**
ESS9.3UP Composite	6,96 / 10	6,99 / 10
Onderneming	Sterker	Degelijk, maar in transitie
Balans	Zeer sterk	Complexer en zwaarder
Groei	Herstel zichtbaar	Digital groeit, Mail krimpt
Voorspelbaarheid	Cyclischer dan eerste indruk	Meer terugkerende omzet, maar transitie
Waardering	Minder goedkoop na herstel	Meer pessimisme ingeprijsd
Belangrijkste risico	Herstel valt tegen	Digital én Mail verslechteren tegelijk

Drie feiten die het duel beslissen

1. Nynomics orderboek

De ordergroei is sterk. Maar 2025 bewees dat een stevig orderboek niet automatisch stevige omzet en winst oplevert. Bij Nynomic moeten orders eerst daadwerkelijk worden uitgevoerd voordat ze economische waarde opleveren.

2. Quadient heeft een nieuwe motor en een oude motor

Digital is de nieuwe motor: groeiende, terugkerende omzet, maar nog geen topmarges.

Mail is de oude motor: krimpende omzet, maar nog steeds veel winst.

De beurswaarde moet uiteindelijk beide motoren weerspiegelen. Juist die combinatie maakt Quadient moeilijk in één simpel cijfer te vangen.

3. De prijs bepaalt hoeveel er nog goed moet gaan

Bij Nynomic heeft de markt al veel herstel gezien. Het bedrijf moet dus blijven leveren om de huidige verwachtingen waar te maken.

Bij Quadient zijn de verwachtingen veel lager. Digital hoeft geen Europees topsoftwarebedrijf te worden en Mail hoeft niet opnieuw te groeien.

Dat is het verschil tussen een goed bedrijf en een aandeel waarvoor al veel goed nieuws is ingeprijsd.

ESS-eindbeeld - het betere bedrijf of het goedkopere aandeel?

Als we alleen naar de ondernemingen kijken, heeft Nynomic de sterkere kaarten.

De balans is veel schoner. De technologie is specialistisch. De onderneming heeft aantrekkelijke groeimarkten en weinig financiële druk.

Quadient heeft meer problemen: schuld, een krimpend Mail-bedrijf en een Locker-strategie die onvoldoende rendement heeft opgeleverd.

Maar op de beurs koop je niet alleen een bedrijf.

Je betaalt ook voor de verwachtingen die al in de koers zitten.

© 2026 Elite Stock Selector is een particulier initiatief van J. Huizinga · www.elitestockselector.nl

Bij Nynomic betalen beleggers inmiddels voor een flink deel voor herstel. Als dat herstel minder sterk wordt dan gehoopt, kan een goed bedrijf toch een minder aantrekkelijke waardering hebben.

Bij Quadient is de uitgangspositie omgekeerd. De onderneming hoeft niet ineens fantastisch te worden. Digital mag nog middelmatig winstgevend zijn en Mail mag blijven krimpen. De vraag is vooral of de werkelijkheid minder slecht wordt dan de sombere verwachtingen die de waardering al lijkt te bevatten.

Daarom is de conclusie bewust tweedelig:

Nynomic is de betere onderneming.

Quadient is het aandeel waarvoor de markt minder succes lijkt te verlangen.

Dat is wat bedoeld wordt met: Nynomic wint het duel om bedrijfskwaliteit. Quadient wint het duel om verwachtingen.

Niet omdat Quadient beter is.

Maar omdat op de beurs niet alleen telt hoe goed een bedrijf is.

Minstens zo belangrijk is hoeveel van dat goede - of slechte - al in de prijs zit.

Belangrijkste primaire bronnen

Analyse op basis van publiek beschikbare informatie tot en met 5 oktober 2026.

• Nynomic AG - Annual Report 2025.

• Nynomic AG - Q1 2026 trading update en bevestigde jaarverwachting.

• Nynomic AG - Annual Report 2024.

• Quadient - FY2025 Results.

• Quadient - H1 2026 Results.

Over Elite Stock Selector (ESS)

Elite Stock Selector biedt onafhankelijke, systematische aandelenanalyses ter informatie en educatie. De inhoud vormt geen persoonlijk beleggingsadvies.

Initiator

Elite Stock Selector (ESS) is een initiatief van J. Huizinga.

Positieverklaring

J. Huizinga heeft als initiator achter ESS geen positie in de in deze publicatie behandelde aandelen Nynomic AG en Quadient S.A.

Bronnen en actualiteit

De analyse is gebaseerd op publiek beschikbare informatie tot en met 5 oktober 2026. Waarderingsscenario's en stresstests zijn modelmatige illustraties en geen voorspellingen van toekomstige beurskoersen.

Copyright en initiatiefnemer

© 2026 Elite Stock Selector (ESS). Alle rechten voorbehouden.

Elite Stock Selector (ESS) is een initiatief van J. Huizinga.

Niets uit dit rapport mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Elite Stock Selector worden verveelvoudigd, openbaar gemaakt of verspreid, geheel of gedeeltelijk, in welke vorm dan ook.