

ALIBABA: VOORAL WEBWINKEL IMPONEERT MET STERKE CIJFERS

Internetreus Alibaba kwam een dag na Tencent met cijfers. Die waren een stuk beter dan door analisten verwacht. De omzet steeg in het tweede kwartaal met 42 procent ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, terwijl het brutobedrijfsresultaat (ebitda) toenam met 34 procent. Ondanks de macro-economische onzekerheden als gevolg van de lagere wereldwijde groei en de handelsoorlog bleek de Chinese internetgigant een sterk kwartaal achter de rug te hebben.

Wat vooral opviel was de explosieve groei van het webwinkelbedrijf. Dit groeide met ruim 40 procent bijna twee keer zo hard als andere onlinewinkels in China. Het bedrijf speelt een dominante rol in het leven van honderden miljoenen Chinese internetgebruikers, ruwweg één van elke twee Chinezen kocht het afgelopen kwartaal op platformen als Taobao en Tmall. Alibaba profiteert volop van netwerkeffecten, waardoor het aantal kopers en verkopers op de platformen snel toeneemt.

Alibaba's topman Daniel Zhang verwacht met de platformen eind dit jaar de vijf jaar geleden afgegeven doelstelling van 1 biljoen dollar aan handelsvolume te halen. Dat is duidelijk meer dan de Amerikaanse internetreuzen Amazon en eBay bij elkaar omzetten – ongeveer 400 miljard dollar. De grote hoeveelheid gebruikersdata die dit Alibaba tevens oplevert – feitelijk kennis over haar klanten – kan het bedrijf bovendien inzetten om zelfstandige verkopers en grote internationale merken te helpen met het zo effectief mogelijk bereiken van



potentiële klanten.

Alibaba is inmiddels meer dan alleen een webwinkel, het bedrijf heeft ook smartphonetoepassingen in huis zoals AliCloud en AliPay, en de maaltijdbezorger Ele.me. Alibaba probeert zijn aanbod aan diensten en producten te verbreden en het ecosysteem van het bedrijf te versterken om klanten nog beter aan zich te binden. Zo is bijvoorbeeld het cloudbedrijf al lange tijd een van de groeimotoren van Alibaba. AliCloud groeide het tweede kwartaal wederom sterk met 66 procent meer omzet ten opzichte van vorig jaar.

VOORUITKIJKEN: CHINESE MIDDENKLASSE GAAT VERDUBBELEN

Ondanks de handelsspanningen tussen de Verenigde Staten en China zullen beide internetbedrijven op de lange termijn blijven profiteren van de sterk groeiende Chinese middenklasse die steeds vaker in stedelijk gebied woont. De Chinese middenklasse bestaat inmiddels uit meer dan 300 miljoen mensen – meer dan alle inwoners

BEIDE INTERNET-BEDRIJVEN PROFITEREN OP DE LANGE TERMIJN VAN DE STERK GROEIENDE CHINESE MIDDENKLASSE



van de Verenigde Staten – en zal volgens de internationale denktank Oeso de komende tien jaar nog verdubbelen in omvang.

Hoewel beide bedrijven met tegenwind te maken krijgen vanwege de afkoelende Chinese economie en nieuwe concurrenten zullen opdoemen, moeten de internetgrootmachten door hun gunstige concurrentiepositie mogelijkheden hebben verder winstgevend te groeien. Uit de taxaties van analisten (zie de tabel) blijkt dat ook ondubbelzinnig.

Met bijna 50 en ruim 30 keer de verwachte winst voor dit jaar zijn Alibaba en Tencent niet goedkoop. Maar de groei- en winstverwachtingen blijven onverminderd hoog. Het omvangrijke leger aan analisten dat de bedrijven volgt, is overwegend positief over de aandelen. Van de 56 analisten die Alibaba volgen, geven er 55 een koopadvies, bij Tencent zijn dat er 51 van de 57. De minderheid zegt "houden". Geen enkele analist durft het aan de aandelen op verkopen te zetten. Blijkbaar verdienen Alibaba en Tencent hun hoge waardering.

ALIBABA EN TENCENT GROEIEN ALS KOOL																Bron: Bloomberg				
	ticker	koers	BW	omzet 2018	omzet 2019	omzet 2020	ebitda 2018	ebitda 2019	ebitda 2020	wpa 2018	wpa 2019	wpa 2020	wpa 2021	wpa 2022	div%	KW	ROE	ROIC	ebitda-marge	omzet-groei
Alibaba*	BABA	\$178,00	\$464,2	\$56,2	\$72,4	\$93,5	\$8,9	\$22,0	\$28,2	\$3,13	\$3,79	\$8,55	\$10,73	\$14,41	0,0%	47,0	20,4%	6,9%	25,4%	29,0%
Tencent	TCEHY	\$43,00	\$408,4	\$47,3	\$54,6	\$68,1	\$17,1	\$19,1	\$22,8	\$1,00	\$1,40	\$1,71	-	-	0,3%	30,7	27,2%	16,4%	34,9%	20,0%

*Alibaba: boekjaar per 31-3.