

HUN HOGE WAARDERING



de langere termijn sterk genoeg zijn om de concurrentie van zich af te houden. Tencent moet het daarbij vooral hebben van zijn populaire chatdienst WeChat met inmiddels meer dan een miljard gebruikers, terwijl Alibaba jaarlijks bijna 700 miljoen klanten naar zijn verschillende webwinkels trekt.

TENCENT: HERSTEL BIJ SPELLETJES, ADVERTENTIEVERKOOP STELT TELEUR

Tencent zag in het afgelopen kwartaal de nettowinst met 35 procent toenemen ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Dat was beduidend meer dan analisten hadden verwacht. De winstgroei kon niet verhullen dat de omzetgroei (met 21 procent

nog altijd hoog) harder terugliep dan verwacht.

Het bedrijf realiseerde wel fors hogere opbrengsten bij zijn gamedivisie – 31 procent van de groepsomzet – dankzij het uitbrengen van enkele nieuwe spelletjes. Terwijl Tencent in de vorige kwartalen nog kampte met de strengere richtlijnen voor computerspellen, lijkt de Chinese overheid inmiddels haar beleid te hebben versoepeld. Het afgelopen kwartaal gaf Tencent tien nieuwe spellen uit, tegenover slechts één spel vorig kwartaal. Analisten rekenen op een verdere groeiversteviging in de tweede helft van het jaar, die zal deels komen door het populaire nieuwe spel *Peacekeeper Elite*, dat in korte tijd 50 miljoen actieve gebruikers trok.

Het herstel bij de spelletjesdivisie was echter niet voldoende om de teruggelopen groei bij de advertentieverkoop – van nog altijd een 16 procent – te compenseren. De oorzaak is voor een deel te vinden in de afkoelende Chinese economie, maar Tencent blijkt ook last te ondervinden van ByteDance, dat momenteel met een beurswaarde van 75 miljard dollar China's meest waardevolle start-up is. ByteDance verdient zijn geld vooral met advertenties op de grote Chinese platforms Jinri Toutiao en Douyin, de Chinese versie van TikTok. De nieuwkomer lijkt steeds meer advertentiegeld naar zich toe te trekken en dat drukt de groei van advertentie-inkomsten bij Tencent.

Over de macro-economische omstandigheden meldde Tencent's bestuurder James Mitchell, verantwoordelijk voor strategie, dat "de omstandigheden de rest van het jaar uitdagend blijven". Advertenties zijn bij Tencent goed voor 18 procent van zijn

HET WEB-
WINKELBEDRIJF
VAN ALIBABA
GROEIDE MET
RUIM 40
PROCENT BIJNA
TWEES TER
HARD ALS
ANDERE
ONLINE-
WINKELS IN
CHINA

ALIBABA
PROFITEERT
VOLOP VAN
NETWERK-
EFFECTEN,
WAARDOOR HET
AANTAL
KOPERS EN
VERKOPERS
OP DE PLAT-
FORMEN SNEL
TOENEEMT

groepsomzet. Als de afzwakken- de groei beperkt blijft tot alleen advertenties valt een en ander nog te overzien voor beleggers.

De huidige kernactiviteiten van Tencent, zoals spelletjes en advertenties, zijn onderhevig aan steeds strenger toezicht en meer regelgeving. Om die redenen richt de internetgrootmacht zich nadrukkelijk op andere veelbelovende activiteiten op de zakelijke markt, zoals de analyse van big data en clouddiensten. Inmiddels komt ongeveer een kwart van de omzet uit deze diensten.

Tencent wil de communicatie en transacties faciliteren tussen consumenten en aanbieders van diensten via haar populaire app WeChat. Zo kan een gebruiker via deze applicatie medisch advies krijgen en afspraken maken, waarna de ziekenhuisrekening betaald wordt met de betaalfunctie binnen de app. Daarnaast ontwikkelt Tencent met kunstmatige intelligentie ook diagnosehulp voor ziekenhuizen die dokters kan helpen om ziektes vroegtijdig op te sporen.

Het bedrijf profiteert hierbij van zogeheten netwerkeffecten, met een toenemend aantal gebruikers wordt het platform namelijk steeds aantrekkelijker voor zakelijke gebruikers. Ontwikkelaars zullen dan eerder geneigd zijn nog meer functionaliteiten, in de vorm van miniapps, te maken, waardoor het voor gebruikers weer interessanter wordt om op het platform te zitten.

De omzet uit deze zakelijke activiteiten steeg op jaarbasis met 37 procent. Hoewel de transformatie van Tencent tijd zal kosten, lijken de cijfers te bevestigen dat het bedrijf de juiste richting op beweegt ondanks de recent minder imponerende cijfers in zijn 'oude' kernactiviteiten.