



Ofschoon het bedrijf geraakt wordt door de coronapandemie, verkeert Airbnb in gezonde financiële staat. Volgens het prospectus bij de beursgang staat er voor 4,5 miljard dollar aan liquide middelen op de balans, terwijl de schuld die er tegenover staat slechts 1,8 miljard dollar bedraagt.

Airbnb is daarnaast normaal gesproken (buiten de coronapandemie) in staat een positieve vrije kasstroom te realiseren. Het bedrijf beschikt over voldoende middelen om te investeren en is goed gepositioneerd wanneer consumenten weer massaal op reis gaan.

#### DOORDASH

De Amerikaanse maaltijdbezorger DoorDash profiteert ook van deze tweezijdige netwerkeffecten. De mogelijkheid om steeds meer restaurants naar het bestelplatform

**INMIDDELS STAAN ENKELE NIEUWE PLATFORM-BEDRIJVEN ALWEER KLAAR OM HUN BEURSENTREE TE MAKEN**

te lokken heeft een aanzuigende werking richting hongerige consumenten. En hoe meer klanten, hoe meer restaurants weer op het platform willen zitten.

In tegenstelling tot de concurrent Just Eat Takeaway (eigenaar van Grubhub) bezorgt DoorDash alle bestellingen zelf. Zodra meer klanten zich op het platform melden neemt ook het ordervolume toe, waardoor bezorgers ('dashers') meer leveringen kunnen verzorgen. Omdat DoorDash dan meer bezorgt, leidt dit tot meer efficiëntie, een hoger verdienpotentieel en een betere bediening van klanten.

DoorDash is marktleider in de Verenigde Staten (50 procent marktaandeel), waar het ruimschoots voorligt op UberEats (26 procent) en Grubhub (16 procent). DoorDash domineert voornamelijk in de buitenwijken ('suburbs'), waar het met zijn logistieke model vooral profiteert van de relatief grote orders die daar worden geplaatst.

De coronapandemie heeft DoorDash een verdere duw in de rug gegeven. Uit het prospectus voor de beursgang blijkt dat de omzet over de eerste negen maanden van 2020 meer dan drie keer hoger lag dan het jaar ervoor.

Airbnb en DoorDash waren de grootste, maar niet de enige platformbedrijven die recent hun weg vonden naar de beurs. Andere noemenswaardige platformbedrijven met netwerken die vorig jaar een notering aanvroegen, zijn de maker van projectmanagementsoftware Asana en databedrijven Palantir en Snowflake. Sinds de jaarwisseling kunnen daar ook betaalbedrijf Affirm en onlineretailer Wish aan worden toegevoegd.

Inmiddels staan enkele nieuwe platformbedrijven alweer klaar om hun beursentree te maken. Denk aan datingapp Bumble, leerplatform Coursera, maaltijdbezorger Deliveroo, bezorgdienst Instacart en gamebedrijf Roblox. Voor de aandeelhouders, veelal de oprichters van deze platformbedrijven, zijn de huidige hoge

waarderingen een ideaal moment om naar de beurs te komen.

#### TOEKOMSTIGE WINNAARS

Het lijkt onmiskenbaar dat platformbedrijven de komende decennia verder terrein zullen winnen. Een nuttig naslagwerk voor beleggers in de zoektocht naar de winnaars van morgen is het boek *Modern Monopolies*. Auteurs Alex Moazed en Nicholas Johnson beschrijven daarin een aantal kenmerken van toekomstige succesnummers. Het boek verscheen in 2016; wie destijds geïnvesteerd had in de genoemde namen, zou nu bepaald geen spijt hebben.

#### EEN PAAR TIPS UIT MODERN MONOPOLIES:

### 1 ZOEK NAAR TECHNOLOGIE DIE TRANSACTIEKOSTEN VERLAAGT OF DURE POORTBODIG MAAKT

Denk hierbij aan ondernemingen die zaken automatiseren of door algoritmes kunnen laten uitvoeren, waardoor dure tussenstappen overbodig worden. Als voorbeeld noemden de schrijvers het Amerikaanse ZocDoc, een platform voor doktersafspraken, dat nog niet beursgenoteerd is.

Met ZocDoc kunnen artsen hun beschikbaarheid beter beheren. Tegelijkertijd hoeven patiënten niet meer met de assistente te bellen, maar kunnen zij online eenvoudig zelf hun afspraken regelen. Hierdoor is ook niet langer de backoffice nodig voor het inplannen van afspraken. Bovendien kan zo veel papierwerk worden geautomatiseerd.

### 2 ZOEK NAAR NETWERKEN DIE NOG 'ONDERBEDIEND' ZIJN

Het opbouwen van een netwerk is geen eenvoudige taak, dat zal ook oprichter en CEO Jitse Groen