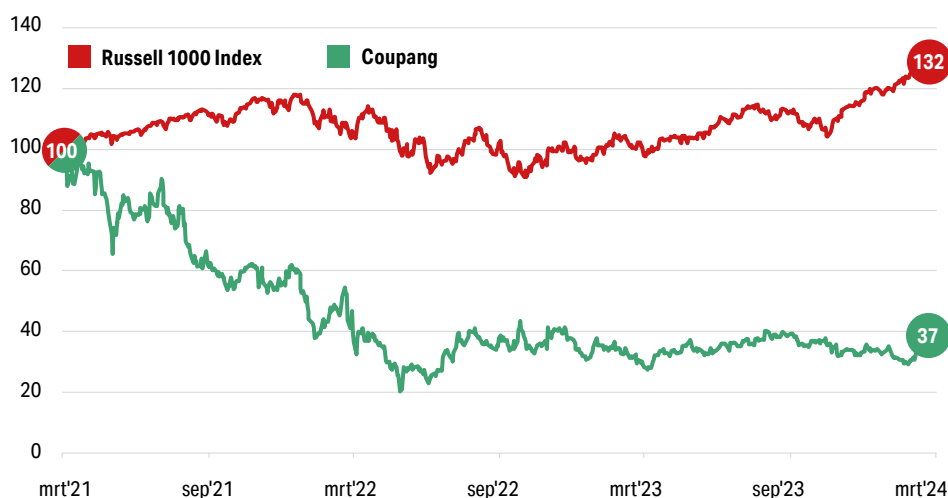


## COUPANG WAS SINDS DE BEURSGANG IN MAART 2021 NOG GEEN SUCCES VOOR BELEGERS



Bron: Bloomberg

van zo'n magazijn – waardoor bestellingen zeer snel bezorgd kunnen worden.

De e-commerce markt ontwikkelt zich vaak naar één of hooguit enkele dominante bedrijven in een bepaalde regio, en die positie geniet Coupang in Zuid-Korea, waar het goed is voor een kwart van alle bestellingen online. Met het palet aan diensten wil het concern de zogeheten *lock in*-effecten verder versterken.

#### WINSTMARGE OMHOOG

Met 5,2 miljard dollar aan cash en amper schulden is de balans ijzersterk. De omzet kwam afgelopen jaar uit op 24,4 miljard dollar. Over deze omzet realiseerde Coupang een bruto- en netto winstmarge van respectie-

velijk 25 procent en 5,6 procent.

Het management van Coupang verwacht dat de netto winstmarge op termijn naar 10 procent kan. Dat zou bij de huidige omzet een winst betekenen van 2,4 miljard dollar.

Na een koersdaling van 65 procent bedraagt de beurswaarde van Coupang circa 33 miljard dollar. Bij een netto winstmarge van 10 procent zou de koers-winstverhouding uitkomen op ongeveer 14 (33 miljard dollar gedeeld door 2,4 miljard dollar). Uiteraard is het bedrijf daar nog niet, maar Coupang groeit sterk, domineert de Zuid-Koreaanse e-commerce markt en margeverbeteringen zijn reeds zichtbaar. Aangezien de vaste kosten van met name het distributienetwerk lang niet zo hard stijgen als de omzet, is een zeer sterke verdere winstgroei te verwachten.

#### EXPANSIE

Voor Coupang lijkt de grootste uitdaging om de slag in eigen land te winnen van concurrenten uit China, zoals Temu. Daarnaast wil het concern uitbreiden naar Taiwan. Deze

expansie is ingezet in 2021, maar of dat succesvol is, moet nog blijken. Er moet eerst een kostbaar distributienetwerk worden opgebouwd.

Coupang deed in het verleden weinig overnames, maar maakte afgelopen december wel de overname bekend van Farfetch voor 500 miljoen dollar. De noodlijdende Britse webshop verkoopt in 190 landen allerlei luxeproducten middels een platform-businessmodel. Coupang laat het bedrijf zelfstandig opereren en wil zich hiermee richten op de bloeiende luxemarkt van Zuid-Korea.

#### FOCUS

De missie van Coupang is ervoor te zorgen dat elke klant zich afvraagt: 'Hoe heb ik ooit zonder Coupang kunnen leven?'. De bestuursvoorzitter en tevens medeoprichter is Bom Kim, die circa 10 procent van de aandelen bezit.

De extreme klantfocus in combinatie met een interessant bedrijfsmodel zou uiteindelijk ook moeten lonen voor de aandeelhouders. Het is nog niet te zeggen of de overname van Farfetch gunstig gaat uitpakken, en ook het betreden van de Taiwanese markt is niet zonder gevaren. Dat Coupang eerder besloot om de Japanse markt vaarwel te zeggen na het uitblijven van succes, is niettemin als positief te zien.

Coupang is pas sinds vorig jaar winstgevend en heeft na de beursgang problemen gekend met een brand in een magazijn en klachten over de arbeidsomstandigheden. Het bedrijf scoort op basis van de actuele cijfers nog mager op zowel de winstgevendheid (*Return on Invested Capital*) als waardering (*Earnings Yield*). Voor beleggers die wat meer risico niet schuwen, is een belegging in Coupang vanwege de uitstekende vooruitzichten desondanks wel te overwegen.



#### OVER DE AUTEUR

Hendrik Oude Nijhuis is een expert op het gebied van waarde-beleggen en auteur van de bestseller: 'Leer beleggen als Warren Buffett – zijn beleggingsstrategie in theorie & praktijk' ([beterinbeleggen.nl](http://beterinbeleggen.nl))

De auteur bezit geen aandelen Coupang.