

# De vele tentakels van Tencent

**Wat begon als kopie van een westers bedrijf, is uitgegroeid tot een Chinees netwerk van ongekende schaal.** Tencent is allang geen onbekende naam meer voor beleggers. Het is vooral de veelzijdigheid die de ware kracht van het concern blootlegt.

**H**et Chinese Tencent Holdings heeft veel waar andere bedrijven jaloers op kunnen zijn. Terwijl het al weinig bedrijven gegeven is om op één vakgebied te excelleren, onderscheidt Tencent zich op meerdere terreinen tegelijk. Met een beurswaarde van ongeveer 750 miljard dollar behoort het tot de zwaargewichten van de mondiale technologiesector. Op advertentiegebied kan Tencent zich meten met Meta, op het vlak van betalingen met MasterCard, en in de wereld van online computerspellen is er nauwelijks een partij die in de buurt komt. Het sociale netwerk WeChat vormt daarbij de spil die alle activiteiten verbindt en versterkt.

**WECHAT IS BINNEN TENCENT DE SCHAKEL DIE ALLE ACTIVITEITEN MET ELKAAR VERBINDT**

## VAN KOPIE TOT IMPERIUM

Tencent begon zijn bestaan als een kopie van de berichtenservice ICQ, destijds een succesvolle westerse toepassing. Waar ICQ inmiddels grotendeels is verdwenen, telt Tencents variant QQ nog altijd een indrukwekkende 558 miljoen maandelijkse gebruikers. QQ was vanaf het begin populair, maar leverde aanvankelijk nauwelijks inkomsten op. Het bedrijf stond zelfs op het punt om ten onder te gaan.

De ommekeer kwam toen Tencent besloot strategische samenwerkingen met veelbelovende start-ups aan te gaan. In ruil voor een belang in deze ondernemingen kregen zij toegang tot Tencents enorme gebruikersbestand, wat hun overlevingskansen aanzienlijk vergrootte.

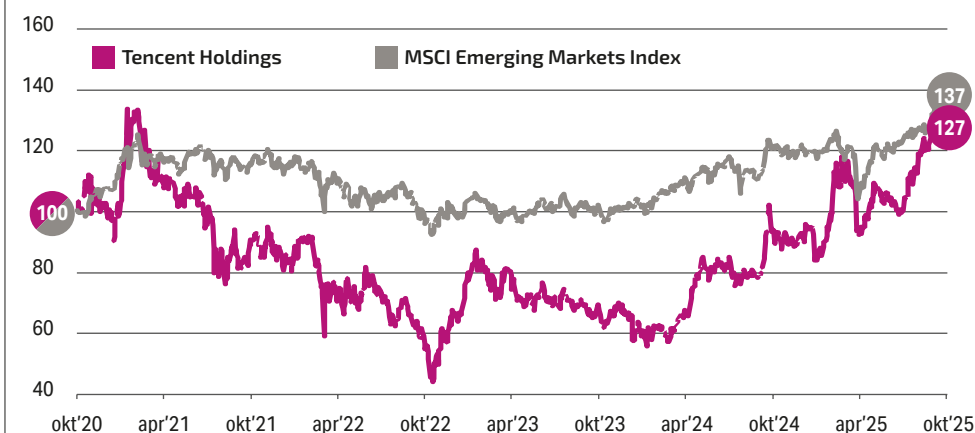


### OVER DE AUTEUR

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

De auteur bezit geen aandelen Tencent, wel in Prosus.

## TENCENT HAALT ACHTERSTAND IN NA JAREN VAN ZWAKTE



Bron: Bloomberg.

Voor Tencent leverde deze aanpak een reeks interessante deelnemingen op die later van grote waarde bleken. Deze vroege focus op een investeringsstrategie naast de kernactiviteiten vormt een belangrijke bouwsteen voor het huidige conglomeraat.

## SPIL EN GROEIMOTOR

De echte doorbraak kwam met de introductie van WeChat, inmiddels uitgegroeid tot een super-app met ongeveer 1,4 miljard maandelijkse gebruikers. Het platform is veel meer dan een berichtendienst. Gebruikers

**TENCENT KAN ADVERTENTIES ZEER GERICHT AANBIEDEN**

kunnen er boodschappen mee bestellen, een doktersafspraak plannen, nieuws volgen of een taxi regelen. Iedere transactie levert Tencent inkomsten op via WeChat Pay, de geïntegreerde betaaldienst die inmiddels door een groot deel van het Chinese bedrijfsleven wordt geaccepteerd.

WeChat is binnen Tencent niet alleen een belangrijk inkomstenkanaal, maar ook de schakel die alle activiteiten met elkaar verbindt. Bovendien fungeert het platform als een soort radar voor Tencents investeringsactiviteiten. Door de enorme hoeveelheid gebruikersdata kan het bedrijf vroegtijdig signaleren welke ondernemingen potentie hebben. In veel gevallen stapt Tencent vervolgens als investeerder in, in ruil voor een belang, en helpt het via zijn netwerk deze bedrijven verder groeien. Op die manier heeft Tencent een investeringsportefeuille opgebouwd ter waarde van ongeveer 200 miljard dollar. Deze combinatie van operationele activiteiten en investeerder maakt dat het concern wel wordt vergeleken met Berkshire Hathaway.

## SPELLEN, BETALEN, ADVERTEREN

Chinese gebruikers komen Tencent op vrijwel elk moment van de dag tegen, ook buiten werktijd als het tijd is voor ontspanning. Tencent is wereldwijd de grootste uitgever van online games, met bekende titels als Honor of Kings, Peacekeeper Elite en VALORANT. Games vormen nog altijd de grootste inkomstenbron voor het concern. Een derde van de omzet in het afgelopen kwartaal was afkomstig uit deze divisie. Sociale netwerken en advertenties waren elk goed voor 18 procent van de omzet. De resterende 30 procent komt uit de divisie FinTech & Business Services (FBS), waarin naast betaalapps ook snelgroeiende clouddiensten zijn ondergebracht. Tencent heeft

inmiddels een marktaandeel van 18 procent op de Chinese cloudmarkt.

WeChat zelf bevat miljoenen zogeheten miniprograms: kleine apps binnen de app met elk hun eigen functies. Dankzij het enorme gebruikersaantal is WeChat dé plek geworden waar andere partijen hun toepassingen willen aanbieden. Dit versterkt de aantrekkingskracht voor nieuwe en bestaande gebruikers en creëert sterke netwerkeffecten. Die effecten werken door naar andere onderdelen van het bedrijf, zoals WeChat Pay, dat steeds breder geaccepteerd wordt en daardoor weer meer gebruikers aantrekt.

Ook op advertentiegebied profiteert Tencent van deze verwevenheid. Het bedrijf beschikt over unieke data van afgeronde transacties, afkomstig van zijn eigen betaalapps. Dit stelt het in staat advertenties zeer gericht aan te bieden, wat de platformen commercieel bijzonder interessant maakt voor adverteerders.

Het succes van Tencent is ook te danken aan medeoprichter Pony Ma. Hij bezit circa 8 procent van de aandelen en is een van de rijkste inwoners van China. Ma mijdt de publiciteit en wordt regelmatig vergeleken met Warren Buffett, vooral vanwege zijn investeringsfilosofie en langetermijnblik.

## DIRECT OF INDIRECT

Voor beleggers zijn er meerdere manieren om in Tencent te investeren. Het aandeel is genoteerd in Hongkong en de Verenigde Staten, maar ook een indirecte belegging via het Nederlandse Prosus is aantrekkelijk. Voor elke 100 euro die in Prosus wordt belegd, verkrijgt de belegger momenteel indirect circa 115 euro aan Tencent-aandelen, nog afgezien van de andere activa van Prosus. Daarmee vormt Prosus een interessante en voordelige toegangspoort tot Tencent.