

# “Amazon.com geeft maaltijdbezorgers het zuur”

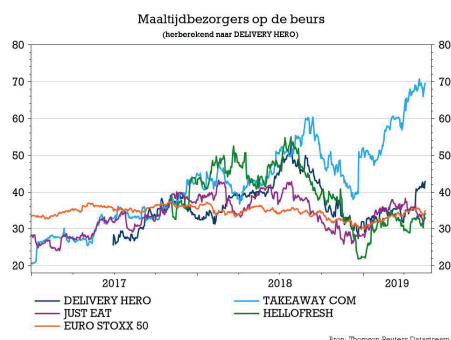
*Uit het departement: “Eat or be eaten”*



Als de naam Amazon.com valt gaat bij veel CEO's een siddering over de rug. Vandaag is dat niet anders in de sector van de Europese maaltijdbezorgers na berichten dat de Amerikaanse e-commercegigant een belang zou nemen in Deliveroo. De aandelen TakeAway en Just Eat verliezen prompt zo'n 7%.

## Deliveroo tankt om te groeien

Een exact bericht werd niet gegeven, maar de Amerikaanse groep zou volgens mediaberichten de leiding genomen hebben in een kapitaalronde van 450 miljoen pond (575 miljoen dollar). Deliveroo liet van zijn kant weten de extra centen te willen gebruiken om in toekomstige groei te investeren. Met de laatste injectie tankte Deliveroo sinds de oprichting in 2013 al voor ruim 1,5 miljard dollar bij. Amazon.com zette met Amazon Restaurant UK in 2016 zelf al zijn eerste stappen op de Britse markt van maaltijdbezorgers, maar hield het vorig jaar voor bekeken. Met de investering in Deliveroo lijkt de groep nu via een voor haar bekender pad de Europese markt te betreden. Eerder waren er ook al geruchten over een volledige overname van Deliveroo door Amazon.com. Iets wat Uber trouwens ook zou overwogen hebben.



## Stoorzender

Toen Amazon.com met de overname van Whole Foods met veel kabaal zijn intrede maakte in de klassieke (bricks & mortar) retailsector gingen de aandelen van onder meer Ahold Delhaize en Walmart prompt onderuit. Hetzelfde verhaal toen Amazon.com de krachten bundelde met onder meer Warren Buffett om de gezondheidssector aan te pakken. Naderhand komen de noteringen van de getroffen bedrijven weliswaar wat tot rust, maar met de komst of interesse van Jef Bezos moeten ze in de toekomst mogelijk wel met een nieuwe bedreiging rekening houden. Met zijn diepe zakken heeft hij immers de middelen om stevig aan de boom te schudden.

## Big Spenders

En laat diepe zakken nu net zijn wat de sector van de maaltijdbezorgers meer dan nodig heeft. Marktleiderschap is één cruciale voorwaarde om te kunnen overleven en daarvoor zijn veel centen nodig. Vooral op het vlak van marketing. Recent boden TakeAway en Deliveroo tegen elkaar op om de grootste te worden in Duitsland. Finaal gooide Delivery Hero de handdoek in de ring en verkocht voor 930 miljoen euro de activiteiten in het land aan de Nederlanders. Die moeten voortaan wel de aanwezigheid van Delivery Hero in hun kapitaal (18%) en raad van bestuur (1 zitje) dulden.

Externe groei is ook één van de belangrijkste pijlers in de strategie van maaltijdbezorgers. Een dominante marktpositie is een cruciale voorwaarde om te kunnen overleven, omdat enkel zo voldoende kritische massa kan worden opgebouwd. Lees: voldoende klanten bereikt die opnieuw bestellen en voldoende cash genereren. De zogeheten “virtuous circle”. Takeaway.com zat bijvoorbeeld vorig jaar niet stil en sloot deals in Zuidoost-Europa, Israël en Zwitserland. Sinds de omvangrijke transactie met Delivery Hero is het wat stiller geworden.

## Opwaarts potentieel

Dat Amazon.com zijn oog heeft laten vallen op Europese maaltijdbezorgers hoeft niet te verbazen. Op basis van onderstaande tabel van FactSet lijkt er in de sector nog flink wat opwaarts potentieel te rapen.

Bedrijf	Land	Koers	Koersdoel	% opwaarts potentieel	Marktwaaarde (in mld)	
JUST EAT plc	UNITED KINGDOM	6,21	8,77	41,4%	4 231	British Pounds
Takeaway.com Holding BV	NETHERLANDS	75,50	78,65	4,2%	4 332	Euro
HelloFresh SE	GERMANY	9,17	13,70	49,4%	1 504	Euro
Delivery Hero SE	GERMANY	40,75	47,00	15,3%	7 638	Euro

(bron:FactSet)

<b>Auteurs:</b>	Tom Simonts, Senior Financial Economist KBC Group	“The Front Row”
<b>Bijdrage door:</b>		
<b>Gerelateerd:</b>	<a href="#">Takeaway: overname Delivery Hero Duitsland</a>	December 2018

## “Europese autosector: uitdagingen en kansen”

*Uit het departement: “Saloncondities verlengd”*



De autosector genoot tot in 2019 met mondjesmaat van de remonte die de aandelenmarkten sinds de start van het jaar lieten zien. De hoogtepunten van 2015 en 2018 blijven ijdele dromen, omwille van de handelsspanningen. KBC AM ziet nog steeds kansen, vooral bij de Duitse autobouwers, want het slechte nieuws is ingeprijsd en elke meevaller kan voor een mooie duw in de rug zorgen. Dat was deze week ook al duidelijk toen Trump de beslissing over extra tarieven op Europese auto's uitstelde.

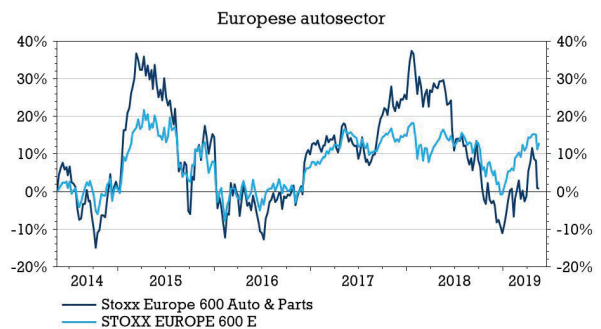
### De belangrijkste uitdagingen op een rij

- Chinese autoverkopen
- Brexit
- Handelsoorlogen/tarieven
- Diesel/CO2/Elektrificatie
- Zelfrijdende technologie/car sharing ride hailing
- ...

### Tarievenoorlog

In een reactie op de Amerikaanse tarieven verhoogde China vorig jaar de invoerheffingen op personenwagens uit de VS, maar raakte daarmee vooral BMW en Daimler. Die bouwen hun grootste en meest winstgevendende SUV's in de VS om die vervolgens wereldwijd te exporteren. China schortte die tarieven sinds 1 januari 2019 wel op als teken van goodwill tijdens de onderhandelingen. Maar dat kan wel eens teruggedraaid worden.

De autosector maakte van de wapenstilstand in de handelsbesprekingen tussen China en de VS gebruik om 12% te stijgen sinds begin 2019. Sinds Trump zijn spierballen weer laat rollen, verdampten de verliezen in sneltempo. Rollercoaster.



Bron: Thomson Reuters Datastream

### Chinese autoverkopen

Europese luxewagens vinden momenteel nog gretig aftrek in Azië. Terwijl in China de verkoop van nieuwe wagens in april opnieuw met 16,9% daalde, groeiden BMW (+26% j/j) en Mercedes (+8%) tegen de trend in. Met een terugval van 11% was Volkswagen, onder invloed van de modellenwissel bij Audi, andermaal een opvallende verliezer (-7,3% sinds begin 2019). Mercedes groeit op jaarbasis 11,7% en BMW 20,6%.

De autoverkopen voor de vijf grote West-Europese landen samen daalden in april met 1% ten opzichte van april 2018. BMW en Daimler wonnen marktaandeel in april, terwijl Volkswagen terrein verloor. Onderzoeksbureau LMC schat dat de West-Europese verkoop in april 14,3 miljoen voertuigen bedroeg (14,1 miljoen in maart). Voor 2019 wordt 0,2% groei vooropgesteld op voorwaarde van een brexit-deal.

### Section 232: zwaard van Damocles wordt dolk

Woensdag raakte bekend dat Trump de beslissing over het beruchte Section 232 voor zes maanden heeft uitgesteld. Dat is een behoorlijke opsteker, want Section 232 omvat een rechtstreekse Amerikaanse tariefverhoging voor onder meer Europese wagens “in het belang van de nationale veiligheid”. Dat argument werd eerder al ingeroepen voor staalproducten en kreeg dus een vervolg voor de autosector.

Met 18 mei als deadline schoof Wirtschafts Woche drie mogelijke scenario's naar voor:

- Algemeen tarief op Europese wagens van 25%, waardoor de Duitse autobouwers zo'n 10 tot 15% van hun winst in rook kunnen zien opgaan. BMW zou het meest getroffen zijn van de drie, Volkswagen het minst.
- Tarief van 10% dat overeenkomt met het tarief dat de EU hanteert voor Amerikaanse wagens
- Specifieke tarieven op New Energy Vehicles (NEV's) of onderdelen voor NEV's.



Tom Simonts  
Senior Financial Economist  
KBC Groep



E-mail:  
Tel:  
Mobile:

[tom.simonts@kbc.be](mailto:tom.simonts@kbc.be)  
+32 2 429 37 22  
+32 496 57 90 38

Address: KBC Groep  
Havenlaan 2 (GCM)  
B 1080 Brussels

Een samenwerking van KBC Groep.  
Neem een kijkje op [www.kbceconomics.be](http://www.kbceconomics.be), [www.kbcsecurities.com](http://www.kbcsecurities.com) en [www.kbc.be](http://www.kbc.be)

In-/Uitschrijven op de mailing lijst van The Front Row?  
Stuur een e-mail naar [frontrow@kbc.be](mailto:frontrow@kbc.be) met vermelding "The Front Row" en/of "Notendop".

#### Disclaimer

Deze publicatie vormt een algemene duiding van de economische actualiteit en kan niet beschouwd worden als beleggingsadvies of als beleggingsaanbeveling met betrekking tot de beschreven financiële instrumenten, noch wordt er enige beleggingsstrategie voorgesteld. In sommige gevallen kan deze publicatie evenwel verwijzen naar en samenvattingen bevatten van beleggingsaanbevelingen van andere entiteiten van de KBC-groep.

De informatie opgenomen in deze publicatie mag worden hergebruikt, op voorwaarde dat dit wordt aangevraagd en dat KBC expliciet met dit hergebruik heeft ingestemd. Het hergebruik moet in ieder geval beperkt blijven tot de tekstuele informatie. KBC Bank heeft beroep gedaan op de door haar betrouwbaar geachte bronnen voor de informatie opgenomen in deze publicatie. De accurateheid, volledigheid en tijdigheid van de informatie wordt evenwel niet gegarandeerd. Er wordt niet gewaarborgd dat de voorgestelde scenario's, risico's en prognoses de marktverwachtingen weerspiegelen noch dat ze in realiteit tot uiting zullen komen.

KBC Groep NV noch enige andere vennootschap van de KBC-groep (of enige van hun aangestelde) kunnen aansprakelijk gesteld worden voor enige schade, rechtstreeks of onrechtstreeks, die het gevolg is van de toegang tot, de consultatie of het gebruik van de informatie en de gegevens vermeld in deze publicatie of op de websites [www.kbc.be](http://www.kbc.be), [www.kbcsecurities.be](http://www.kbcsecurities.be), [www.kbcprivatebanking.be](http://www.kbcprivatebanking.be) en [www.kbceconomics.be/nl.html](http://www.kbceconomics.be/nl.html).

KBC Groep NV – onder toezicht van de FSMA – [www.kbc.com](http://www.kbc.com)