Uber: platform van de toekomst

Beschrijving

Begin 2024 presenteerde Elon Musk zijn plannen voor een zelfrijdende taxidienst. De koers van Uber daalde meteen fors. Beleggers dachten dat zelfrijdende autoâ??s het einde van Uber zouden betekenen. Twee jaar later staat het aandeel rond de 72 dollar. Dat is meer dan 25 procent onder de hoogste koers van oktober 2024. Uber is echter geen verliezer van de autonome revolutie, maar juist de belangrijkste speler erin.

Uber in cijfers: groei die doorzet

Het bedrijf werd opgericht in 2009 en heeft nu 200 miljoen maandelijks actieve klanten. Samen maken zij 3,6 miljard ritten per kwartaal. Toch is er nog volop ruimte voor groei. In India en Spanje gebruikt nog geen Ã©Ã©n procent van de bevolking Uber op wekelijkse basis. In AustraliÃ« is dat al 6,5 procent. Het platform biedt betrouwbaar vervoer op elk moment van de dag. Die basisbehoefte maakt verdere groei in opkomende markten zeer waarschijnlijk.

Wat Uber uniek maakt, is de combinatie van ritten en maaltijdbezorging via Uber Eats. Chauffeurs vervoeren passagiers Ã©n bezorgen maaltijden. Daardoor worden zij beter benut. Meer gebruikers betekent meer chauffeurs, lagere kosten per rit en opnieuw meer gebruikers.. Uber Eats boekte in het eerste kwartaal van 2026 een recordwinst van 961 miljoen dollar. Dat is 43 procent meer dan een jaar eerder, op bruto-boekingen van 26 miljard dollar. De bezorgdienst is geen verliespost meer, maar een grote winstbron.

Zelfrijdende autoâ??s en robotaxiâ??s

De grootste strategische kracht van Uber ligt in de samenwerking met makers van zelfrijdende autoâ??s. Het bedrijf heeft meer dan dertig partnerschappen gesloten, onder andere met Waymo (Alphabet), Pony.ai, Baidu, Wayve, WeRide, Nuro, Zoox (Amazon) en Rivian. Het aantal ritten met autonome voertuigen op het platform groeide het afgelopen kwartaal met een factor tien. Eind 2026

verwacht Uber autonome ritten aan te bieden in vijftien steden wereldwijd. In Phoenix hadden Waymo-voertuigen op het Uber-platform een hogere bezetting dan 99 procent van de menselijke chauffeurs. Wie een robotaxi wil laten verdienen, heeft het grootste netwerk van reizigers nodig. Uber biedt dat netwerk.

Met het programma Uber Autonomous Solutions bouwt het bedrijf een compleet ecosysteem rondom de zelfrijdende auto. Partners krijgen toegang tot gedetailleerde kaartdata en verkeerspatronen om hun software te trainen. Er is een team van beleidsexperts dat samenwerkt met regelgevers wereldwijd. Het platform AV Mission Control biedt real-time fleet management. Banco Santander levert financiering voor partners die hun wagenpark willen uitbreiden. Twee verzekeraars, Marsh Risk en Apollo, hebben een gezamenlijke polis ontwikkeld die alle partijen in de keten beschermt. Het doel is duidelijk: Uber wil de basis zijn waarop fabrikanten en softwarebedrijven hun autonome diensten bouwen.

Waarom een concurrent moeilijk kan winnen

Een concurrerend netwerk opbouwen is zeer kostbaar. Neem het woon-werkverkeer als voorbeeld. Een nieuw platform zou op de eerste dag al een groot wagenpark nodig hebben om aan de vraag te voldoen. Die voertuigen staan vervolgens â??s nachts stil. Uber kan menselijke en autonome chauffeurs moeiteloos combineren. Het aanbod beweegt daardoor mee met de vraag. Gegevens uit Austin en Atlanta tonen aan dat robotaxiâ??s op het Uber-platform circa dertig procent meer worden benut dan bij diensten die alleen met eigen voertuigen werken. Die flexibiliteit is een belangrijk concurrentievoordeel.

Uber groeit ook in andere richtingen. Het abonnementsprogramma Uber One heeft meer dan vijftig miljoen leden. Dat is een groei van ongeveer 65 procent. Deze leden zorgen voor de helft van alle bruto-boekingen. Via een samenwerking met Expedia zijn meer dan 700.000 hotels boekbaar in de Uber-app. Het advertentieplatform heeft een omzet van meer dan twee miljard dollar per jaar en groeit met meer dan vijftig procent. De marges zijn hoog, omdat de advertenties meeliften op het bestaande platform. Een samenwerking met NVIDIA maakt het mogelijk dat volledig autonome voertuigen op niveau vier op het Uber-netwerk rijden. De overname van parkeerapp SpotHero en chauffeurdienst Blacklane (voor 550 miljoen dollar) past in de ambitie om elk mobiliteitssegment te bedienen. Deze week werd bovendien bekend dat Uber een bod heeft uitgebracht op het Duitse Delivery Hero voor 33 euro per aandeel. Die overname zou het bedrijf waarderen op circa tien miljard euro en de wereldwijde concurrentie met DoorDash verscherpen.

Kwartaalcijfers Q1 2026: sterke winstgroei

In het eerste kwartaal van 2026 stegen de bruto-boekingen met 25 procent tot 53,7 miljard dollar. De aangepaste bedrijfswinst groeide 42 procent naar 1,9 miljard dollar. De aangepaste winst per aandeel steeg 44 procent naar 0,72 dollar, boven de verwachting van analisten van 0,70 dollar. De vrije kasstroom bedroeg 2,3 miljard dollar. Het management kocht voor drie miljard dollar aan eigen aandelen in, meer dan in het hele eerste halfjaar van 2025. Het totale inkoop-programma bedraagt

twintig miljard dollar.

De huidige waardering laat zien hoe negatief de markt is gestemd. Bij een koers van circa 72 dollar en een marktkapitalisatie van 146 miljard dollar noteert Uber op een koers-winstverhouding van achttien. De vrije kasstroom beweegt richting tien miljard dollar per jaar. Het gemiddelde koersdoel van analisten ligt op 105 dollar, met uitschieters tot 150 dollar. De verwachte winst per aandeel voor de komende kwartalen ligt tussen 0,80 en 0,95 dollar.

Koers volgt winst

De winst van Uber groeit met meer dan veertig procent per jaar, terwijl het bedrijf investeert in de infrastructuur die de hele autonome sector nodig heeft. Zelfrijdende ritten zijn geen markt waarin Ã©Ã©n bedrijf alles wint. Dalende kosten en betere technologie zullen de totale markt juist vergroten. Zelfs in San Francisco, waar Waymo via zijn eigen app groeit, nam ook de vraag naar Uber-ritten toe.

Uber is niet langer alleen een taxiplatform. Het is een infrastructuurbedrijf dat de overgang naar autonome mobiliteit mogelijk maakt, terwijl het zijn netwerk uitbreidt naar nieuwe markten, nieuwe diensten en nieuwe manieren om geld te verdienen. Voor beleggers die verder kijken dan de angst voor verstoring, biedt Uber een aantrekkelijke combinatie van groei, schaal en toekomstmogelijkheden.

Han Dieperink, Chief Investment Officer

Disclaimer

Abonneer op deze nieuwsbrief via www.aureus.eu/nieuwsbrief