

Informatie technologie: De onverzadigbare honger van software



Weet u het nog? Nummers opzoeken in een dikke Gouden Gids, met het 100.000 Stratenboek in de auto op zoek naar dat ene adres in Arnhem, wachten op een vrije telefooncel, de transistorradio mee op vakantie en geld opnemen met een eurocheque. Door de digitale revolutie van de afgelopen 15 jaar is het allemaal verleden tijd. Software, programma's en apps op computers, smartphones en tablets, heeft veel apparaten, drukwerk en handelingen tot het museum veroordeeld. Deze ontwikkeling gaat steeds verder. Hoe gaan fondsmanagers bij NNIP hiermee om?



John Elliott

'Software is eating the world', betoogde durfinvesteerder Marc Andreessen al in 2011 in een inmiddels historisch artikel in de Wall Street Journal. Daarom stak hij ook miljoenen in software-startups en andere internetbedrijven. Computerprogramma's bepaalden steeds meer de bedrijfsvoering van ondernemingen: van landbouw tot de nationale defensie, aldus Andreessen.

De grootste bedrijven in veel sectoren zijn in feite softwarebedrijven, constateerde de investeerder:

- De grootste boekverkoper? Amazon
- De grootste videotheek? Netflix
- Het grootste marketingsplatform? Google
- Grootste muziekleveranciers? Apple's iTunes, Spotify, Pandora.

En de lijst van bedrijfstakken die door de softwarerevolutie zijn veranderd is lang. Uitzendbureau's en recruiters? Werken via internet en met LinkedIn. Media? Zowel het vergaren als verspreiden van informatie gaat digitaal. Postbedrijven? Computers doen de logistiek - zoals dat in feite geldt voor alle distributiebedrijven, detailhandelaars en vele andere ondernemingen.

Technologie innoveert en verstoort

Andreessen beschreef de softwarerevolutie die mogelijk was gemaakt door zogenoemde **'disruptive technology'**: technologie die een bedrijfstak volledig op zijn kop zet of een geheel nieuwe bedrijfstak creëert. Zo veranderde de personal computer volledig onze manier van werken en communiceren. Inmiddels maken smartphones en tablets de pc's deels overbodig, met in het kielzog ook foto- en videocamera's, mp3-spelers, navigatieapparatuur en calculators. Dat heeft ingrijpende gevolgen voor bedrijven, licht John Elliott, Hoofd aandelenresearch Technologie, Media en Telecom van NN Investment Partners toe. „Technologie kan steeds gemakkelijker verdienmodellen volledig verstoren. Hotels kregen vroeger bijvoorbeeld veel inkomsten uit telefoontjes van hotelgasten. Nu gebruikt niemand meer de hoteltelefoon, maar belt mobiel of gebruikt Skype. Telecombedrijven zelf hebben inmiddels niet alleen inkomsten uit het bellen verloren, maar verdienen ook weinig meer op sms'jes". Tegelijkertijd biedt de opkomst van mobiele apparaten veel nieuwe mogelijkheden. „Iedereen heeft tegenwoordig een supercomputer in zijn zak en gebruikt die ten volle. De smartphone (of tablet) is je camera, je gouden gids, je reisbureau, je kaart, je winkelstraat en niet te vergeten: je band met vrienden en familie. Bovendien is je telefoon



ook je bank. Een supercomputer en geldautomaat ineen: aanvullende producten en diensten kunnen zo heel makkelijk worden geïntroduceerd bij tientallen miljoenen potentiële klanten.'

Banken zijn nu aan de beurt

Banken hebben tot nu toe weinig druk gevoeld van de softwarerevolutie. Maar dat gaat snel veranderen, denkt Elliott. „Je ziet het al gebeuren in Azië, dat ons vaak voorgaat in deze zaken, en in de Verenigde Staten. Financiële dienstverleners, vaak nieuwe partijen, weten massaal klanten van traditionele banken weg te kapen door ze extra mogelijkheden online te bieden. Zo zijn er al partijen die via het internet consumentenkrediet aanbieden, dat soms ook via crowdfunding tot stand komt." Ook bedrijven die oorspronkelijk niets met financiële dienstverlening van doen hebben, wagen zich met succes op deze markt. WeChat, een Chinese versie van Whatsapp, kreeg onlangs binnen drie dagen de bankrekeningen van 100 miljoen klanten in handen, omdat het bedrijf de mogelijkheid bood om geld dat op feestdagen traditioneel in een rode envelop wordt geschonken, digitaal cadeau te doen. Bijzonder populair bleek de speelse inslag van de cadeau-app: als er geld aan een groep vrienden werd geschonken, verdeelde de app het bedrag zelf willekeurig over de gelukkigen.

Het Chinese Alibaba, het grootste e-commerce platform ter wereld, snoept met zijn eigen betaaldienst dagelijks miljoenen transacties van banken af. Ook Google en Apple vechten om hun deel van de digitale portemonnee van de moderne consument.

Gebruikers van gratis diensten zijn veel geld waard. Google, Facebook en Apple hebben miljoenen gebruikers en bezitten een schat aan informatie over de voorkeuren van hun klanten. Deze gegevens, die soms ook gekoppeld zijn aan betaalgegevens (bijvoorbeeld creditcards van iTunes-gebruikers) leveren weer miljarden aan advertentieinkomsten op. Whatsapp en Pinterest zouden het volgende marketingkanaal kunnen worden, denkt Elliott.

Onmisbaar

Hoe spelen fondsmanagers van NN Investment Partners in op het 'disruption' verhaal? Elliott: „Wij proberen te kijken naar bedrijven die op verschillende manieren groeipotentieel hebben. Dat kunnen ondernemingen zijn die in theorie een veel grotere markt kunnen aanspreken, of misschien nu al veel klanten hebben, maar daar nog geen verdienmodel aan hebben gekoppeld. Het gaat vaak om ondernemingen die iets te bieden hebben wat voor heel veel mensen onmisbaar zou kunnen worden."

De ontwikkelingen gaan razendsnel: een gevaar voor bestaande grote bedrijven. Als die niet op de juiste manier innoveren, is het soms snel gedaan. „Het klassieke voorbeeld is Nokia: 8 jaar geleden had de mobieltjesfabrikant nog een marktaandeel van bijna 50 procent. Nokia haakte veel te halfslachtig en laat aan bij de softwarerevolutie en van het marktaandeel is nu vrijwel niets over. In het algemeen proberen wij weg te blijven van bedrijven die hun toegevoegde waarde dreigen te verliezen aan software. Want software is nog steeds bezig de wereld op te eten."



Disclaimer

De informatie in dit document is uitsluitend opgesteld ter informatie en is geen aanbod noch een uitnodiging om effecten of een beleggingsinstrument te kopen of verkopen of om deel te nemen in een handelsstrategie. Beleggers zouden zelf advies moeten vragen indien ze twijfelen over de geschiktheid van een belegging. Hoewel de inhoud van dit document met de meeste zorg is samengesteld en gebaseerd is op betrouwbare informatiebronnen, wordt er geen enkele uitdrukkelijke of impliciete garantie of verklaring gegeven omtrent de juistheid of volledigheid van de informatie. De informatie en mogelijke aanbevelingen in dit document kunnen zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. NN Investment Partners Holdings N.V., noch enig andere vennootschap of onderdeel dat behoort tot de NN Group, noch een van haar functionarissen, haar directeuren of werknemers aanvaarden enige aansprakelijkheid of verantwoordelijkheid met betrekking tot de hierin opgenomen informatie of mogelijke aanbevelingen. Het is niet toegestaan dit document te vermenigvuldigen, door te sturen, te distribueren, te verspreiden of tegen vergoeding beschikbaar te stellen aan derden, zonder de voorafgaande uitdrukkelijke, schriftelijke, toestemming. De waarde van uw belegging kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.

Voor gedetailleerde informatie over de genoemde fondsen verwijzen wij u naar het prospectus en het daarbij behorende supplement. Voor deze fondsen is tevens de

Essentiële Beleggersinformatie opgesteld met informatie over het product, de kosten en de risico's. Loop geen onnodig risico. Lees het prospectus en de Essentiële Beleggersinformatie voordat u belegt. Beleggen brengt risico's met zich mee. De waarde van uw beleggingen is mede afhankelijk van de ontwikkelingen op de financiële markten. Daarnaast kent ieder fonds zijn eigen specifieke risico's. Kijk voor de fondsspecifieke kosten en risico's in het prospectus. Het prospectus, het supplement en de Essentiële Beleggersinformatie zijn verkrijgbaar via www.NNIP.nl. De genoemde Luxemburgse fondsen zijn een subfonds van een SICAV, gevestigd te Luxemburg. Deze SICAV beschikt over een vergunning van de Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) te Luxemburg. Zowel het subfonds als de SICAV zijn geregistreerd bij de CSSF. NN Investment Partners B.V. is de beheerder van alle in Nederland gevestigde NN Investment Partners beleggingsfondsen en in die hoedanigheid in het bezit van een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten op grond van de Wet op het financieel toezicht. De genoemde fondsen zijn geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten te Amsterdam. Dit document is niet bestemd voor burgers van de Verenigde Staten en is uitsluitend bestemd voor personen die gevestigd zijn in jurisdicties waar de betreffende aandelenklassen/(sub)fondsen voor distributie zijn toegelaten of waar een dergelijke toestemming niet vereist is. Op deze disclaimer is Nederlands recht van toepassing.