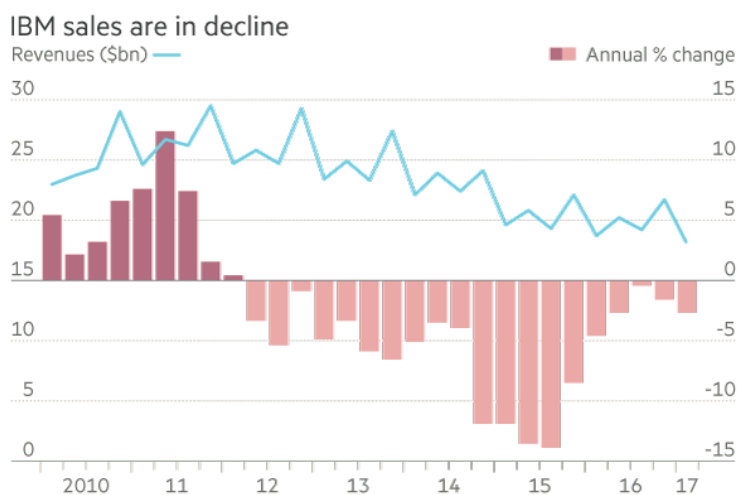


IBM vecht om te overleven!



Het gaat niet goed met IBM. Al 20 kwartalen op rij daalt de omzet. Het wordt voor analisten ook steeds moeilijker om te gissen wanneer het bedrijf eindelijk weer gaat groeien. De gedachte was tot voor kort dat de transitie naar the Cloud nagenoeg voltooid was. Beleggers kregen weer vertrouwen in het aandeel, dat een mooi koersherstel liet zien, totdat de cijfers over het 1^{ste} kwartaal naar buiten kwamen. De winstmarges bleken meer onder druk te staan dan verwacht en het aandeel verloor de helft van de winst van de maanden daarvoor. Beleggers raken duidelijk ontmoedigd. Het beste voorbeeld is wel Warren Buffett die bekend maakte zijn participatie in IBM af te bouwen. Buffett is bang dat IBM het in de strijd om een positie in the Cloud geen partij meer is voor de grootste en rijkste bedrijven op deze planeet.

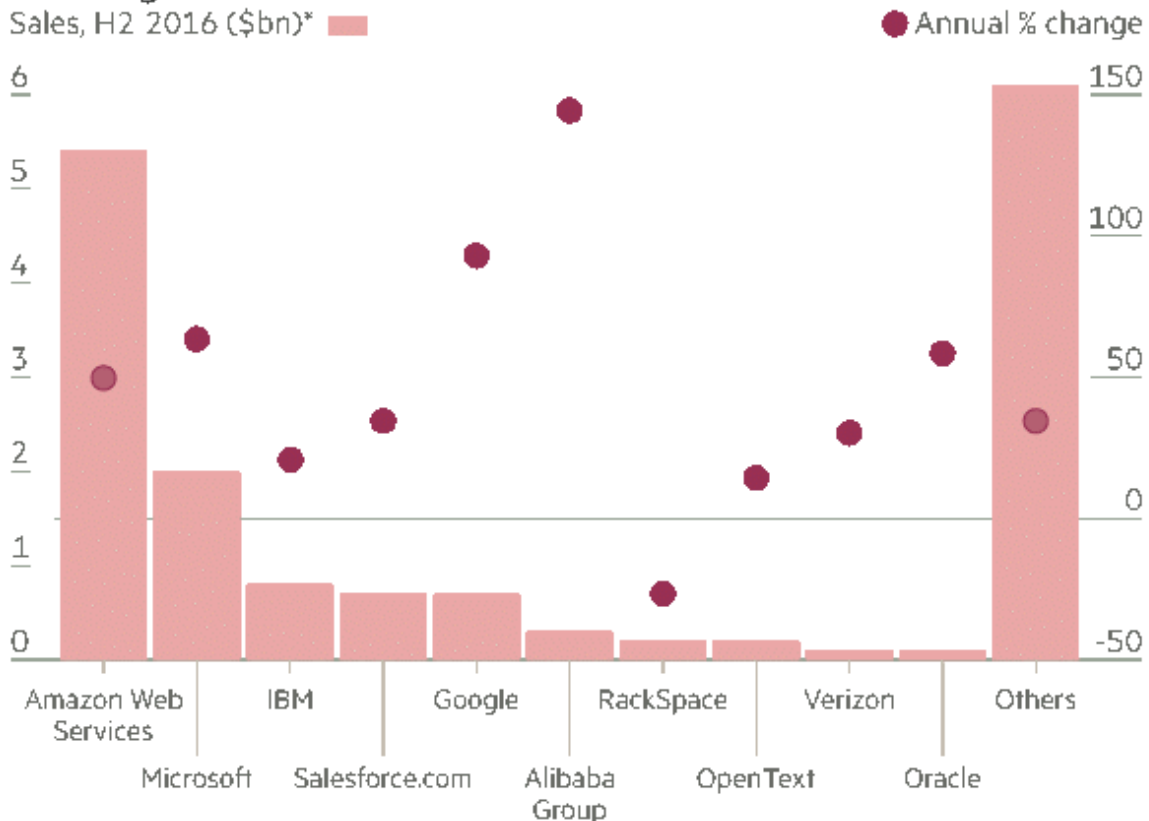


Source: Bloomberg

FT

De kern van de problemen is de zogeheten public Cloud. Deze markt wordt gedomineerd door de giganten Amazon en Microsoft. IBM is derde, maar op eerbiedige afstand. Die positie is niet veilig, want Google groeit in the Cloud veel harder dan IBM. Dat is erger dan het op het eerste gezicht lijkt. Onderzoeksbureau IDC gaat ervan uit dat er in de wereld van the Cloud maar plaats is voor vier zogeheten megaplatforms. Als IBM zijn huidige positie verliest, kan het zomaar over het randje vallen! Dat mag en kan niet gebeuren, want maar liefst 40% van de omzet van IBM is gerelateerd aan de zogeheten public Cloud Services.

Leading cloud services



* Includes infrastructure and platform services only
Source: IDC

FT

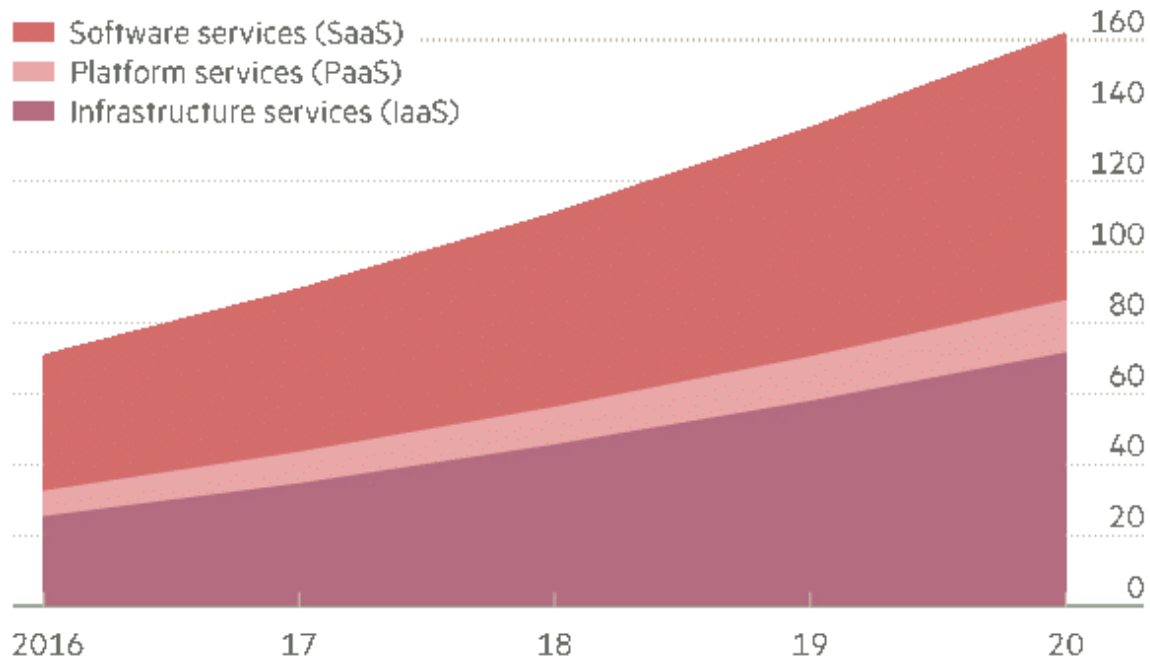
Tot dusverre is IBM in zijn poging vaste voet in the Cloud te krijgen uitgegaan van zijn traditionele kracht. De klanten van IBM zijn de grote bedrijven en overheden. Dat is het grote voordeel dat IBM boven een concurrent als Google heeft. Die moet alles van de grond af aan opbouwen. IBM heeft haar klantenkring een soort hybride Cloudstructuur aangeboden. Dat werkt tot dusverre redelijk, maar uiteindelijk moet de strijd toch in the public Cloud gestreden worden. Daar worden de nieuwe software en de nieuwe diensten ontwikkeld. Dat besef leeft al lang bij IBM. Al in 2013 begon het met het oog op the Cloud overnames te doen. De eerste belangrijke overname was Softlayer. IBM was er op tijd bij, zogezegd, maar het ontbeert het bedrijf simpelweg aan schaal. In dat opzicht legt Big Blue het af tegen Microsoft en Amazon.

Toch is alle hoop nog lang niet verloren. IBM is dankzij zijn grote investeringen nog steeds een technologisch powerhouse. Watson, *the cognitive computing service*, is daar een voorbeeld van. Deze killer app hoopt IBM uit te bouwen tot het Artificial Intelligence antwoord voor het

bedrijfsleven. Er schuilen meer beloftevolle nieuwe technologieën in de R&D pijplijn van IBM. Het echte probleem voor IBM is zijn businessmodel. De klant werkt samen met teams consultants. In the Cloud is selfservice de norm, terwijl IBM welbeschouwd nog steeds een system integrator is. Er speelt hier een mentaliteitskwestie.

Sales of public cloud services worldwide

Estimated revenues (\$bn)



Source: Gartner

FT

Selfservice in the Cloud betekent dat diensten simpeler moeten. En dat betekent ook dat er een mentaliteit moet geschapen worden om diensten daadwerkelijk simpeler te maken. Dat kost tijd en geld. Aan beiden lijkt IBM een chronisch gebrek te krijgen. De afgelopen 10 jaar heeft IBM \$ 120 miljard gespenseerd aan de terugkoop van eigen aandelen. Dat gulle beleid was een van de redenen dat Buffett in IBM stapte. IBM is onder druk van de omstandigheden gestopt met dit beleid. Het bedrag voor terugkoop eigen aandelen is teruggebracht naar \$ 4 miljard. Er is meer geld nodig om de race in the Cloud te kunnen bijhouden. Bovendien zijn de winstdoelstellingen drastisch omlaag bijgesteld. De Capex van IBM bedraagt nu \$ 4 miljard per jaar, maar de Capex van Microsoft bedroeg in 2016 \$ 10 miljard en die van Google zelfs \$ 11 miljard. Deze feiten maken het besluit van Buffett begrijpelijk. Ondanks zijn beloftevolle technologieën dreigt IBM op financiële gronden op de knieën gedwongen te worden.

Cor Wijtvliet

Het CorWijtvlietJournaal wordt u gratis aangeboden. Als ook u van deze nieuwsbrieven geniet, is een financiële tegemoetkoming bijzonder welkom. Voor het bedrag van 25,00 Euro per jaar wordt u donateur van dit Journaal.

Uw, overigens geheel vrijwillige, bijdrage kunt u overmaken naar IBANnr. NL14RABO0156073676, ten name van Wijtvliet Research. Bij voorbaat dank!

Wie donateur wordt mag op een extra nieuwsbrief met beleggingstips van Cor Wijtvliet rekenen!