

Fremtidens IT-vinnere



Det er ikke bare såkalte 'dot-com'-aksjer som får så det monner i disse dager. IT-aksjer generelt stuper over hele verden. Pessimismen avløser en tilsynelatende ustyrlig optimisme som rådet så sent som ved siste årsskifte – til tross for at heller ikke 2000 var et godt år for bransjen. Ferden fortsetter nedover, og i skrivende stund ser det ut til at de amerikanske gigantbørsene skal dra med seg resten av verden til noe som nærmer seg et krakk.

Dermed er ballen i gang. Analytikere og forståelsepåere som for kort tid siden hadde sterke argumenter for ubegrenset optimisme, har plutselig snudd på hælen og markedsfører like mange grunner for å være pessimister. Intet nytt under solen så langt (se leder i Mellvik-Rapporten nr. 78, "Idioter i aksjemarkedet"). Mest interessant er det at så få har vært modige nok til å påpeke at grunnleggende trender i markedet har pekt i gal retning over lang tid. En hel IT-bransje er overmoden for konsolidering og forandring. PC-markedet stopper opp i påvente av en avløsning – som vi vet mye om, men som ikke har fått opp massefarten enda. Symptomene har vært tydelige og erkjente i minst et par år, og nedgangen ble spesielt tydelig i fjor høst. De enkle fakta er ikke mer sensasjonelle enn som følger:

- *Når PC-markedet stopper, må programvaremarkedet føle konsekvensene. Sammenhengen er like innlysende som at bleiesalget går ned når det fødes færre barn.*
- *Utviklingen på Internett-siden er i noen grad forskånet fra de direkte konsekvensene, blant annet på grunn av markedets bredde. Ikke desto mindre: 'Dot-com'-døden herjer, selskaper forsvinner over en lav sko, mens andre konsoliderer og nedskalærer sine planer og aktiviteter. Dette har pågått siden tidlig i 2000. Hvordan kunne en hel verden tro at Cisco og andre (f.eks. 3Com) ville unngå å føle konsekvensene i omsetning og utvikling?*
- *Lavere hastighet og avventende holdninger får smitteeffekter for hele markedet: Distributører, detaljister, konsulentselskaper og så videre.*

Slik kan vi fortsette – etterpåklokskapens lys er ubarmhjertig, og de av oss som ventet på en forandring, er ikke blitt skuffet. Vi er vitne til en naturlig, nødvendig og egentlig positiv markedskorreksjon, som riktignok fører til tap og tenners gnissel hos små og store investorer over hele verden, men som samtidig bidrar til et sunnere og mer virkelighetsnært næringsliv på noe sikt. PC-epoken er på hell, første 'dot-com'-generasjon er tilbakelagt, og vi er på full fart inn i neste fase der andre paradigmer, mål og krav gjelder. Taperne er som alltid etternølerne, som ikke makter å følge med i utviklingen. Vinnerne har allerede kastet seg ut i neste generasjon, og vil være med å drive – og styre, i stedet for å bremse og sutre over hvor mye bedre alt var før. Med andre ord: IT-aksjer er fortsatt overvurderte, vi tror slett ikke at bunnen er nådd. Kursene er basert på forventninger som aldri kan innfris.

Hvor skal vi så se etter fremtidens vinnere? Å finne dem er viktig for langt flere enn investorer og analytikere. De av oss som skal planlegge og implementere levedyktige IT-systemer, har samme behov for å velge riktig. En titt

Mellvik-Rapporten® utkommer 11 ganger i året og utgis av:
Team Mellvik as
Postboks 54 Holmenkollen
NO-0712 Oslo
Telefon 22 14 26 47
Telefaks 22 49 35 98
Org.nr. NO 966989351 MVA

Ansvarlig redaktør:
Hanne Mellingen
Fagansvarlig:
Helge Skrivervik
Korrektur:
Kari Mellingen

Epost: info@mellvik.no
URL: www.mellvik.no
ISSN 0804-9386

Særtrykk tilbys, ettertrykk og kopiering forbudt.

Se baksiden for informasjon om abonnement og bestilling av tidligere utgaver.

Mellvik-Rapporten er et registrert varemerke tilhørende Team Mellvik as.

på PC-priser spesielt og hardwarepriser generelt, forteller at det er vanskeligere enn noen gang å tjene penger, og verre skal det bli. Hardware er for spesialister med enorme volumer og rikelig tilgang på billig arbeidskraft. Halvparten av dagens leverandører – inklusive alle norske – kan avskrives uten videre: De er borte i løpet av tre år. Utstyrssuksesser i de nærmeste årene blir å finne på tre hovedområder:

- *Tynne klienter og tjenere – oppgave- og markedstilpasset utstyr for en flora av ulike segmenter – billige, spesialiserte og nettverksorienterte. PDAer og mobiltelefoner hører hjemme i denne gruppen.*
- *Tunge tjenere, en melkeku siden stormaskinenes tid. Behovene vokser i alle kanter, og sentraliseringen ser vi kun begynnelsen av. IBM, HP, Sun, og Compaq kan leve godt av dette i overskuelig fremtid dersom de spiller sine kort fornuftig.*
- *Nettverksutstyr: Cisco har en lys fremtid foran seg. Korreksjoner kommer og går, og sørger for en sunn fokus på aktørenes helse. Det samme kan sies om en håndfull andre aktører i segmentet.*

Dessuten, og like viktig: Når forandringenes vind blåser, dukker det opp åpninger for nye aktører som med gode ideer og smarte implementasjoner kan komme de etablerte i forkjøpet og kanskje sågar spenne ben under dem. Transmeta (se forrige utgave) er et godt eksempel i så måte.

De store pengene er alltid å finne på toppen av næringskjeden. I det gryende 4. generasjons IT-markedet betyr det TJENESTER. Tradisjonelle arkitekturer, løsninger og metoder dekker ikke lenger markedets behov. Vi har ved en rekke anledninger konstatert at programmer og løsninger i seg selv er i ferd med å bli uinteressante. De er flyttet et nivå nedover i næringskjeden.

Når vi leter etter fremtidens suksesser, er det leverandører som har forstått dette, vi er ute etter: "Vi leverer skreddersydde tjenester for din virksomhet" høres unektelig ut som en floskel, men dersom påstanden stemmer, står vi foran en potensiell suksess. Etablerte applikasjons- og løsningsleverandører som er i ferd med, eller som allerede leverer tjenester – innen regnskap, lagerstyring, produksjonsstyring, bransjenisjer og så videre, har posisjonert seg godt: De har forstått hva som skal til for å overleve.

Interessant nok har de fleste gamle og veletablerte aktørene i IT-markedet fortsatt ikke det. Derfor raser markedet nedover. Og det har ikke rast fra seg!

Oslo, 2. april 2001

