

Vändpunkt för  
**molntjänster**

# Vändpunkt för molntjänster

Av Morten Springborg,

*Global temaspécialist, C WorldWide Asset Management.*

---



## Viktiga lärdomar

- Informationsteknik som utnyttjar molninfrastruktur är på väg att bli en central och strategisk prioritet för de flesta företag. Den strukturella övergången till molnet får konsekvenser för varje IT-företags affärsstrategi, tillväxt och marginaler.
- De som vinner på det är sannolikt etablerade leverantörer av HyperCloud-infrastruktur samt mjukvaruföretag som har pålitliga molnbaserade program, Software as a Service (SaaS). De flesta programvarukategorier är uppdelade mellan ett par dominerande aktörer och en lång rad mindre leverantörer. Denna fragmentering skapar stora möjligheter för de största SaaS-leverantörerna att vinna andelar, eftersom flera leverantörer av lokal programvara inte klarar av att leverera konkurrenskraftiga SaaS-lösningar på marknaden.
- Övergången till molnet sätter press på hårdvaruleverantörer, leverantörer av mjukvara för infrastruktur (utöver leverantörerna av molninfrastruktur) och utvalda IT-tjänsteföretag.

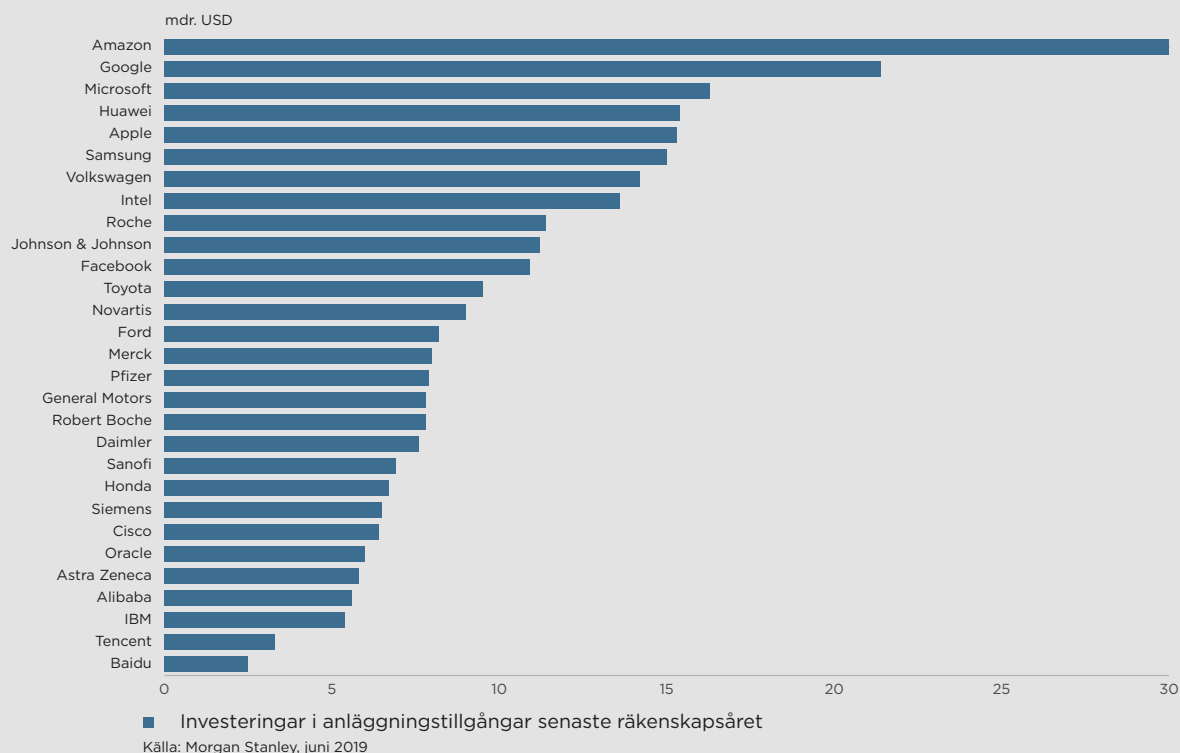
År 2016 publicerade vi perspektivet “The Age Of The Cloud”. Där konstaterade vi att införandet av molntjänster går in i en fas som motsvarar införandet av elektricitet för hundra år sedan. På samma sätt som att det fanns stora effektivitetsfördelar med tillgång till elektricitet så kommer vi att se fördelar tack vare införandet av molntjänster. Exempelvis får företag lägre inträdesbarriärer, alla kan få tillgång till den absolut bästa teknologin. Accelererande innovation och entreprenörskap leder till väsentligt ökad produktivitet och får djupgående konsekvenser.

I denna uppföljning ger vi en uppdatering om utvecklingen och försöker bedöma hur IoT (Internet of Things), AI (Artificiell Intelligens) och 5G kommer att växa i symbios med molnet, och vi hävdar att molnet kommer att vara basen för företags digitala omvandling när vi går in i den ”andra maskinåldern”.

## Inledningen av den andra maskinåldern driver nya investeringar

I och med den andra maskinåldern tror man att explosionen av nya digitala teknologier kommer att medföra en radikal förändring av den globala produktiviteten i minst lika hög grad som den industriella revolutionen (den ”första maskinåldern”) gjorde. Den andra maskinåldern handlar om automatisering av kunskapsarbete tack vare spridningen av förutsägbar dataanalys i realtid med hjälp av IoT – med uppskattningsvis 40 miljarder enheter anslutna till internet år 2025 (källa International Data Corporation, IDC).

**Figur 1:** Investeringar i anläggningstillgångar och FoU



Vi har gått in i ett skede där globaliseringen bromsar in och oron för den framtida tillväxten ökar i takt med att rivaliteten mellan världens stormakter ökar. Man befärar att företags investeringsvilja kan minska. Vi ser dock tecken på motsatsen. Många av de största företagen investerar mer än någonsin. Amazon har till exempel tredubblat sina investeringar från knappt 10 miljarder USD 2014 till 30 miljarder USD 2018, se figur 1 ovan. Vi tror att utvecklingen av teknologier i den andra maskinåldern, såsom robotteknik, industriell programvara, artificiell intelligens, avancerad kommunikation,

nya mobila tjänster, IoT-hårdvara, halvledare och digitaliserad produktionskedja fortfarande är i sin linda. Det kommer att finnas många vinnare och förlorare i denna övergångsfas. De företag som bäst kommer att kapitalisera på utvecklingen är leverantörerna av den underliggande infrastrukturen (HyperCloud-företag).

### De olika segmenten inom molntjänster

Det finns olika nivåer av molntjänster. Vår uppfattning är att de mer grundläggande nivåerna av IaaS (Infrastructure as a Service) och PaaS (Platform as a Service) nu har nått den grad av mognad som gör att de långsiktiga vinnarna kan identifieras. Läget är helt annorlunda bland leverantörerna av molnbaserade program, SaaS (Software as a Service) där marknaden fortfarande är mycket fragmenterad.



**Det kommer att finnas många vinnare och förlorare i denna övergångsfas. De företag som bäst kommer att kapitalisera på utvecklingen är leverantörerna av den underliggande infrastrukturen (HyperCloud-företag).**

## Marknaden för grundläggande infrastruktur för molntjänster (HyperCloud)

Den globala marknaden för molntjänster växte med 27 procent på årsbasis till 180 miljarder USD 2018 och kommer att ha en stadig årlig tillväxt med 20 procent till 375 miljarder USD år 2022 enligt IDC. Infrastrukturdelen kommer att växa snabbast med 30 procent per år, pådriven av tillväxt inom servrar, lagring, plattformar med program för datahantering, dataåtkomst, analys och leveransapplikationer.

Amerikanska företag har anammat molntjänster tidigt, både Europa och Kina ligger långt efter. Vi förväntar oss dock att Kina växer snabbare och får en större del av marknaden då man rullar ut 5G-näten och kinesiska företag tydligare börjar utnyttja kapaciteten hos inhemska företag som Alibaba Cloud, Tencent Cloud och Baidu Cloud.

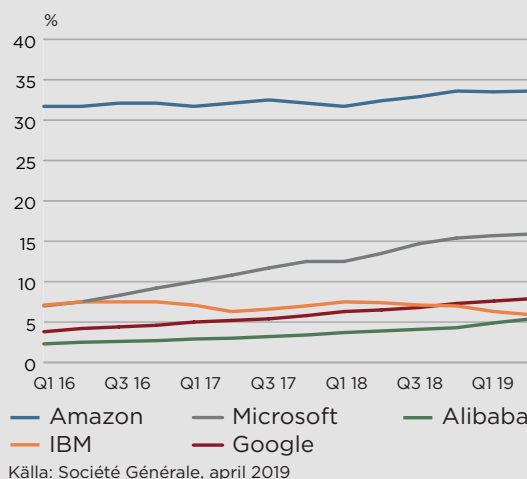


**Infrastrukturdelen kommer att växa snabbast med 30 procent per år, pådriven av tillväxt inom servrar, lagring, plattformar med program för datahantering, dataåtkomst, analys och leveransapplikationer.**

Molntjänster verkar vara en bransch där ”vinnaren tar det mesta”. Företag har vanligtvis en huvudleverantör kompletterat med ytterligare en leverantör. IT-avdelningar balanserar sitt beroende på ett fåtal leverantörer med komplexitet och säkerhet, vilket minskar antalet motparter. Dessutom är det bara ett fåtal av de största och kapitalstarkaste företagen i världen som har de enorma resurser som krävs för att driva en global plattform med datacentra. Endast en handfull leverantörer av molninfrastruktur har därför en chans att bli långsiktiga globala aktörer inom grundläggande molninfrastruktur. Marknadsandelarna kan variera en del, men vinnarna i molninfrastrukturen har identifierats. Amazon som via

AWS var först ut med molntjänster, har behållit en stark marknadsposition medan Google och i synnerhet Microsoft har tagit betydande marknadsandelar, se nedan:

**Figur 2:**  
Marknadsandel molninfrastruktur



## Molnbaserade mjukvaruapplikationer

Molnbaserade mjukvaruapplikationer är en helt annan historia. För många år sedan fälde investeraren och entreprenören Marc Andreessen de berömda orden ”Mjukvaran äter världen”. Så är det fortfarande. Ökningen av molnbaserade mjukvaruprogram (SaaS) kommer bara att accelerera denna trend och leda till att tidigare framgångsrika mjukvaruföretag slukas av mer framgångsrika SaaS-leverantörer.

Under de senaste åren har vi ofta sett nyheter om samarbeten mellan molnleverantörer och mjukvaruföretag i takt med att mjukvaruföretag går över från en licensbaserad till en abonnemangsbaserad modell som kan föra ut nya erbjudanden snabbare och mer marknadsanpassat. Exempelvis samarbetar företagen SAP, Salesforce och Workday med AWS som använder deras respektive produkter på AWS-plattformen. Stora företag som Lafarge Holcim och Royal Dutch Shell har börjat uppgradera sina SAP-system direkt till SAP S/4 Hana Public Cloud som använder AWS. Denna övergång får långtgående konsekvenser för mjukvaruindustrin.

När man använder mjukvaruprogram i sin egen infrastruktur, svarar mjukvaran för ca 20-25 procent av de totala kostnaderna, hårdvaran för 20-25 procent och interna och externa IT-tjänster för återstoden (50-60 procent). Allt eftersom arbetsbelastningen flyttar till molnet, ersätter mjukvaran det mesta av utgifterna för hårdvara samt en del av det som spenderats på interna och externa IT-tjänster.

Som en tumregel ökar därför molnleverantörens intäkter (jämfört med leverantörer av lokalt installerade program) två eller tre gånger när arbetsbelastningen flyttar till molnet.

Byte från lokal programvara till molnet har stor effekt på intäkterna för alla leverantörer av IT-tjänster. De totala intäkter som leverantörer av HyperCloud-infrastruktur som AWS, Microsoft Azure och Google Cloud tar in är betydligt större än vad de skulle få om kunden är kvar med lokal programvara. Leverantörer av infrastruktur får intäkter för hårdvaran, intäkter för infrastrukturmjukvaran och en procentsats av intäkterna som annars skulle gå till IT-företagen.

Dessutom är det viktigt att notera att marknader för programvara är uppdelade mellan ett par dominerande aktörer följda av en lång rad mindre leverantörer. På exempelvis ERP-marknaden (Enterprise Resource Planning) svarar företagen Oracle och SAP tillsammans för cirka 35 procent av den totala marknaden med övriga spelare långt efter. Denna fragmentering, som inkluderar många leverantörer som inte har någon större SaaS-verksamhet, skapar en stor möjlighet för de största SaaS-leverantörerna att vinna andelar, eftersom en del av leverantörer med lokal programvara inte klarar av att leverera konkurrenskraftiga SaaS-lösningar på marknaden. Oracle är för närvarande dåligt anpassad



**Denna trend kommer att leda till att tidigare framgångsrika mjukvaruföretag slukas av mer framgångsrika SaaS-leverantörer.**



## Vad är HyperCloud-tjänster?

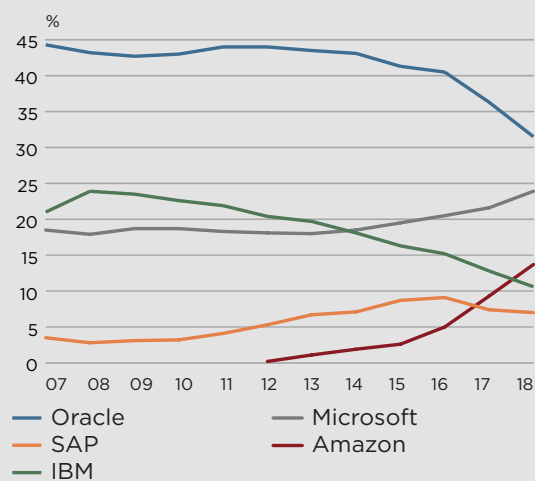
HyperCloud-tjänster möjliggör direkt nätverksåtkomst till en gemensam pool av dataresurser. Molntjänster flyttar IT-infrastruktur, plattformar och applikationer till internet, vilket ger kunderna mycket större flexibilitet. Några av fördelarna är:

- Flexibilitet att anpassa datakraften till aktuell efterfrågan
- Program kan nås via olika plattformar och över stora geografiska områden
- Ingen fast förskottskostnad eftersom kunderna faktureras efter användning
- Tillgång till innovativa och högklassiga teknologier såsom säkerhet, AI, blockkedja och biometrisk identifiering

till HyperClouds och förlorar marknadsandelar både inom infrastrukturmjukvara och databaser till AWS Aurora och Microsoft SQL och så småningom till SAP Hana, som figur 3 visar. Som ett exempel har AWS stadigt rört sig uppåt i värdekedjan till marknaden för infrastrukturmjukvara, där lönsamheten är större. AWS är nu den tredje största säljaren av strategiska databaser och utnyttjar effektivt sin ledande position inom molninfrastruktur.

De största förlorarna i övergången till molnet är generellt sett försäljare av hårdvara, leverantörer av infrastrukturprogram (utöver leverantörer av molninfrastruktur) och vissa IT-företag.

**Figur 3:** Marknadsandel databas



Källa: Société Générale, april 2019

Det kommer att ske en symbiotisk tillväxt mellan ledande mjukvaruföretag och HyperClouds. Övergången till SaaS kommer att leda till större efterfrågan på infrastruktur för molntjänster, och i takt med att infrastrukturen blir mer konkurrenskraftig kommer fler företag att gå över till SaaS.

Vår uppfattning är att molnet fortsätter att växa kraftigt och dessutom kommer att vara motståndskraftigt i framtida makromiljö eftersom 1) företagen under de senaste åren framgångsrikt har testat molnarkitekturen med mindre kritiska arbetsbelastningar och under de närmaste åren kommer att föra över mer kritiska applikationer till molnet och 2) den andra maskinåldern kräver HyperCloud-kapacitet och avancerade applikationer som bara kan levereras från molnet. Det är ett generationsskifte med icke-cyklisk tillväxt.

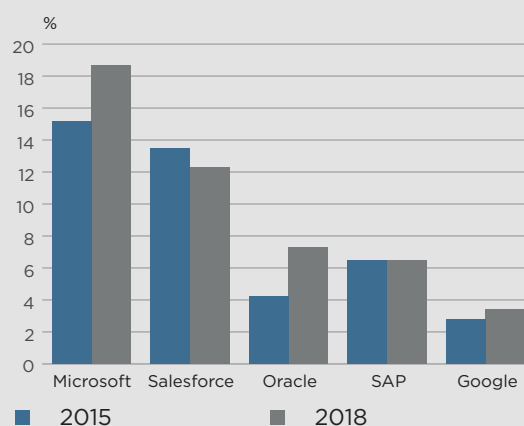
### Strategiska konsekvenser för branschen

På längre sikt är strategin för HyperCloud-företag att bygga en integrerad teknislösning i molnet som täcker alla aspekter från infrastruktur till mjukvaruprogram. Idag är Microsoft antagligen det enda HyperCloud-företag som kan göra anspråk på att äga helheten på grund av sin starka position inom mjukvaruprogram – se figur 4. Övriga HyperCloud-företag har oftast ett svagt SaaS-utbud eftersom mjukvaruapplikationer aldrig varit deras utgångspunkt. I framtiden förväntar vi oss att leverantörer av molninfrastruktur investerar i utveckling och anskaffning av mjukvaruprogram samt samarbetar med branschledande mjukvaruföretag.



**I framtiden förväntar vi oss att leverantörer av molninfrastruktur investerar i utveckling och anskaffning av mjukvaruprogram samt samarbetar med branschledande mjukvaruföretag.**

**Figur 4:** Marknadsandel SaaS



Källa: Société Générale, april 2019

Den strukturella övergången till molnet får konsekvenser för varje IT-företags affärsstrategi, tillväxt och marginaler. Vinnare blir sannolikt etablerade leverantörer av HyperCloud-infrastruktur samt mjukvaruföretag med pålitliga molnbaserade program (SaaS).

Vi har en betydande exponering mot både ledande leverantörer av molninfrastruktur och mjukvaruföretag som påverkas av övergången till molnet.

Denna publikation har upprättats av C WorldWide Asset Management Fondsmaeglerselskab A/S Danmark Filial i Sverige (CWW AM SE). Denna publikation tillhandahålls endast i informationssyfte och utgör inte, och skall inte betraktas som, ett erbjudande, en uppmaning eller en inbjudan att delta i investeringsaktiviteter, ej heller som investeringsrådgivning eller som investeringsanalys. Publikationen har således inte framtagits i enlighet med lagkrav utformade för att främja oberoende investeringsanalys, och är inte föremål för något förbud att handla innan investeringsanalysens spridning. All information som är uttryckta är endast gällande från och med tidpunkten för offentliggörandet och kan komma att ändras. Publikationen har utarbetats från källor CWW AM SE anser vara pålitliga och alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna är korrekta och noggrant preciserade. Korrektheten och noggrannheten är emellertid inte garanterad och CWW AM SE tar inget ansvar för eventuella fel eller brister. Publikationen får inte reproduceras eller distribueras, helt eller delvis, utan skriftligt samtycke från CWW AM SE. Historisk avkastning är ingen tillförlitlig indikator för framtida avkastning. Fondandelar kan både öka och minska i värde, och kan påverkas av ändringar i valutakursen. Det finns inga garantier för att du får tillbaka hela det investerade kapitalet. För mer information, se respektive KIID och prospekt på [cworldwide.com/se](http://cworldwide.com/se).

# Aktiv förvaltning

C WorldWide Asset Management Fondsmæglerselskab A/S är en fokuserad och oberoende kapitalförvaltare. Vårt mål är att skapa konsistent, långsiktig värdetillväxt för våra kunder genom aktiv förvaltning av aktier på de globala aktiemarknaderna.

Våra kunder är främst institutioner, distributörer och partners. Vårt erbjudande består av diskretionära kapitalförvaltningstjänster och fonder.

Kombinationen av en unik investeringsfilosofi baserad på noggrann stock-picking och långsiktiga globala trender och ett stabilt och erfaret förvaltarteam har sedan starten 1986 resulterat i mycket goda investeringsresultat.

Läs våra insikter och perspektiv på [cworldwide.com/se](http://cworldwide.com/se)

**C WORLDWIDE ASSET MANAGEMENT FONDSMAEGLERSELSKAB A/S  
DANMARK FILIAL I SVERIGE**

Box 7648 · Blasieholmsgatan 5 · SE-103 94 Stockholm  
Tel +46 8 535 273 00 · Org.nr. 516405-7233 · [cworldwide.com/se](http://cworldwide.com/se) · [info.se@cworldwide.com](mailto:info.se@cworldwide.com)  
Q4 2019