

REED EN WOLTERS NIET ERG RECESSIEBESTENDIG

De omschakeling van uitgeverij naar informatieconcern is bij Wolters Kluwer afgerond; bij Reed Elsevier nog niet. Maar beide blijken geen veilige vluchthaven meer.

TEKST: JACQUES POTUIJT (FINANCIËEL CONSULTANT)



Hoe absoluut de behoefte aan 'must have'-informatie ook in tijden van recessie is, zullen de twee belangrijkste informatie-concerns Reed Elsevier en Wolters Kluwer moeten bewijzen. Vooralsnog zijn de verwachtingen van beleggers niet al te hooggespannen gebleken. Ook de koersen van deze twee bedrijven, waarop het etiket van uitgever steeds minder van toepassing wordt, hebben immers het afgelopen jaar zwaar onder druk gestaan. Die van Reed Elsevier daalde 47 procent, terwijl Wolters Kluwer 38 procent van zijn waarde zag afgaan. Daarmee behoren ze vergeleken met een AEX-index die vorig jaar 52 procent inleverde, strikt genomen nog wel tot de outperformers, maar hun reputatie van defensieve fondsen hebben ze allerminst waargemaakt.

Het imago van onaantastbaarheid dat deze fondsen in de laatste twee decennia van de vorige eeuw hadden opgebouwd, werd al direct serieus op de proef gesteld met de doorbraak van het internet. De elektronische informatiesnelweg bood nieuwe kansen maar bracht ook nieuwe gevaren voor de gevestigde partijen met zich mee. De toetredingsdrempel tot de exclusieve informatiesector werd weggevaagd en in tal van gespecialiseerde segmenten stroomden nieuwe toetreders tot de markt.

Tegelijkertijd moesten de gevestigde uitgevers in het segment van de professionele en wetenschappelijke informatie de al in gang gezette omslag naar het elektronisch

platform versnellen. Een eerder niet voor mogelijk gehouden winstdruk was het gevolg. Wolters Kluwer verzeilde zelfs in 2003 even in een verliessituatie. Reed Elsevier bleef dat bespaard, maar ook daar duikelde de winst in datzelfde jaar met 40 procent.

In de afgelopen vijf jaar verbeterde de winstgevendheid bij beide uitgevers, maar niet indrukwekkend genoeg om de luister die deze fondsen ooit omgaf volledig te herstellen. Vandaar de twijfel onder beleggers over de vraag hoe deze twee informatie-concerns zich zullen houden in een recessie waarvan diepte en duur nog door niemand te voorspellen zijn. Op sommige terreinen

is het evident dat de vraag naar professionele informatie of hulpmiddelen voor het online afwickelen en verwerken van woning- en autofinancieringen en allerlei andere financiële diensten een flinke tik heeft gekregen. In 2009 en wellicht zelfs ook in 2010 zal hier nog niet op herstel gerekend mogen worden.

Anderzijds lijkt het niet minder evident dat 2008 een keerpunt markeert in de neoliberale politiek die economisch heil vooral zoekt in ongebreidelde marktwerking en deregulering. Onder een nieuw politiek regime in de Verenigde Staten mag een nieuwe golf van regulering worden verwacht. Banken en verzekeraars zullen zelf oovk betere risicomanagementsystemen willen implementeren. De urgentie van sluitende compliancesystemen zal vraag naar specifieke informatieproducten, software en diensten laten ontstaan. Voor zover en in de mate waarin Reed Elsevier en Wolters Kluwer in deze specialistische segmenten aanwezig zijn, zouden ze de komende jaren hiervan moeten kunnen profiteren.

ONVOLTOOIDE TRANSFORMATIE

Met de overname van het Amerikaanse Choicepoint die september vorig jaar werd geëffectueerd, heeft Reed Elsevier zich nog dieper genesteld in de markt voor risicomanageringsinformatie en de daarbij behorende systemen. Choicepoint richt zich met 5.500 medewerkers vooral op ondersteuning van risicomanagering bij verzekeraars en behaalde daarmee in 2007 een omzet van een miljard dollar.

Choicepoint zal Seisint gaan versterken,

