



gen te maken zonder de legacyproblemen waar de gemiddeld honderd jaar oudere Amerikaanse en Europese bedrijven tegenaan lopen.

De recente recessie heeft de zaken in de sector op scherp gezet. Telecombedrijven zijn nog bevattelijker geworden voor het scherp geprijsde aanbod van Chinese apparatuur (circa 50% onder de prijzen van westerse fabrikanten) en, aangemoedigd door overheden die universele dienstverlening eisen, beginnen ze elkaar steeds meer te vinden op het punt van 'network sharing'. Aanvankelijk ging dat niet veel verder dan 'site sharing' en het gezamenlijk gebruiken van antenne-masten, maar onder de grote druk bestaat nu ook de neiging netwerken te delen.

Die trend wordt versterkt doordat de toekomst aan All-IP-netwerken is, waarbij telecomoperators gedegradeerd dreigen te worden tot exploitanten van 'dumb pipes'. Dat zou kunnen leiden tot vergaande integratie van netwerken waarbij telecomoperators onderling nog slechts concurreren op kwaliteit van dienstbetoon en klantvriendelijk-

heid. Een weinig aantrekkelijk perspectief voor fabrikanten van netwerkapparatuur, zoals Alcatel-Lucent en Ericsson.

AFSTOTEN EN REORGANISEREN

Hoewel qua omzet iets kleiner dan Ericsson, bestrijkt Alcatel-Lucent meer segmenten van de telecommarkt dan zijn Zweedse concurrent en het heeft bovendien nog veel nadruk op vaste lijnen. Zo houdt het bedrijf in de dsl-markt een wereldwijd marktaandeel van 41 procent. Van de onderzeese netwerken legde het 40 procent aan, van de landnetwerken 21 procent. Sterk is de positie in routers (2^e na Cisco). In mobiele telefonie houdt het de leidende positie in het nu snel verouderende cdma-segment. In het meer moderne gsm/gprs-segment komt het echter pas op de vierde plaats.

Alcatel en Lucent bundelden in 2006 hun krachten, waarbij Alcatel zijn Amerikaanse concurrent verwierf voor een bedrag van 11,6 miljard dollar. Sinds september 2008 zwaait de Nederlandse Ben Verwaayen, die eerder al zijn sporen had verdiend als ceo van BT, er de scepter. Of sporen welverdiend zijn wordt steeds meer betwist, aangezien BT direct na Verwaayens vertrek weer diep is weggezonden, en veel van de kostenbesparingen die onder zijn bewind werden gerealiseerd voor een groot deel via activering op de balans tot stand kwamen, waarop later alsnog moest worden afgeschreven.

Verwaayen zoekt het in de afstoting van activiteiten en nieuwe reorganisaties. In mei 2009 verkocht hij een 20,8%-belang in de Franse ruimtevaartonderneming Thales aan Dassault Aviation voor een bedrag van 1,6 miljard euro. Een eind 2008 opgesteld reorganisatieplan voorziet, boven op de eerdere 20%-personeelsreductie met 16.500 mede-

ERICSSON (ERIC-B.ST)

(1 SEK = € 0,1041)	2005	2006	2007	2008	2009	2010T	2011T
Omzet	153,2	179,8	187,8	208,9	206,5	210,0	225,0
Bedrijfsresultaat	33,1	35,8	30,6	16,3	5,9	30,0	38,0
Nettowinst (SEK mrd)	24,5	26,4	22,1	11,7	4,1	20,0	26,0
Ebitmarge	21,6%	19,9%	16,3%	7,8%	2,9%	14,3%	16,9%
Nettomarge	16,0%	14,7%	11,8%	5,6%	2,0%	9,5%	11,6%
EV/Balanstotaal	48,5%	55,9%	54,7%	49,3%	51,8%	52,7%	52,6%
Rendement EV	24,3%	23,8%	17,4%	8,5%	2,9%	14,0%	17,6%
Winst per aandeel (SEK)	7,64	8,23	6,84	3,52	1,14	6,00	8,00
Dividend (SEK)	2,25	2,50	2,50	1,85	2,00	2,00	2,50
Koers ult. & 21/5/10 (SEK)	136,50	138,25	75,90	58,80	65,90	78,25	
K/W	17,9	16,8	11,1	16,7	57,8	10,5	9,8
Marktkapitalisatie (€mrd)						€ 26,0	