

BELEGGEN

Beleggen in de toekomst: Thema Outsourcing

LEO STEVENS BELEGGINGSPROCES

Tekst **Riet Vijgen**

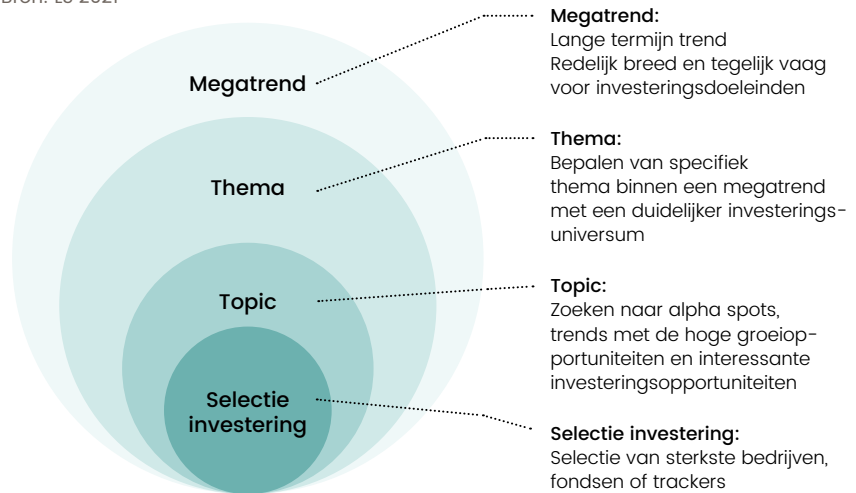
Thematisch beleggingsproces: het principe

Aan alle mooie liedjes komt een einde, zo ook aan deze reeks over ons thematisch beleggingsproces. De voorbije Focus edities hebben we jullie ingewijd in de algemene principes hiervan en stonden we telkens stil bij een bepaald thema. Bij wijze van opfrissertje hier een laatste keer onze algemene principes: we gaan uit van bepaalde grote megatrends die ons leven en maatschappij bepalen en sturen. Vervolgens definiëren we een 6-tal thema's die door deze megatrends gestuurd worden. Om uiteindelijk tot interessante investeringstopics en ideeën te komen. Het resultaat is een selectie van individuele aandelen en/of gediversifieerde fondsen van aandelen, waarvan we het groeipotentieel hoog inschatten. In grafiek 1 zie je de schematische voorstelling van dit proces, afgebeeld volgens het schilmodel.

Concreet gaan we uit van twee grote megatrends die onze maatschappij bepalen en sturen, namelijk een grote demografische evolutie en een ingrijpende technologische (r)evolutie. De thema's die hieruit voortkomen en volgens ons interessante investeringsopportunities bieden zijn: technologie, duurzaamheid, gezondheid, luxe en vrije tijd, infrastructuur en outsourcing. De eerste 5 thema's zijn in de voorbije Focus edities al de revue gepasseerd. Vandaag sluiten we de reeks af met het thema Outsourcing. En neen, dit zullen we niet uitbesteden maar hier zelf in het kort voor jullie beschrijven samen met enkele voorbeelden van investeringen die in dit thema passen.

Grafiek 1: Thematisch beleggingsproces Leo Stevens - Schilmodel

Bron: LS 2021



Megatrend: Demografische en Technologische evolutie

Het thema Outsourcing vloeit in zekere zin voort uit de twee gedefinieerde megatrends. Op het vlak van demografische evolutie zien we dat de menselijke vooruitgang sterk bepaald wordt door de toegang tot arbeid. Deze verschaft namelijk inkomen waarmee men zich normaal gezien kan voorzien in de basisbehoeften. In een almaar groeiende wereldbevolking is een billijke arbeidsverdeling een vereiste zodat iedereen kan meegenieten van de gecreëerde welvaart. We zijn spijtig genoeg nog ver van dit einddoel maar een efficiënte rolverdeling waarbij ieder uitvoert waar hij/zij sterk in is, vormt een nobele gedachte die althans in de ontwikkelde landen meer en meer ingeburgerd geraakt.

Anderzijds zorgt de technologische revolutie voor een ongeziene wervelwind

in onze maatschappij. De 4^e industriële revolutie is een feit en spreidt zich over een tien- tot twintigtal jaren. Sinds het ontstaan van het world wide web en de technologie die het mogelijk maakt om machines niet enkel motorische handelingen te laten uitvoeren maar ook cognitieve denkprocessen over te nemen, palmt het digitale alle geledingen van de maatschappij in. Ook het bedrijfsleven is daardoor in continue transformatie.

Thematisch beleggen: Outsourcing – Do it yourself or not?

Het thema outsourcing borduurt voort op deze uitdagingen. Om een bedrijf te leiden, moet je rationeel en praktisch denken. Zet ik de juiste mensen in en worden hun capaciteiten volledig en voor het juiste benut? Dreigen we anderzijds bepaalde trends, zoals de digitale trein, niet te missen wanneer we ons te zeer focussen op onze eigen activiteiten?



Er dringt zich dus een belangrijke strategische vraag op: gaan we op zoek naar nieuwe medewerkers met een expertise om het allemaal zelf in-huis te kunnen ontwikkelen? Of besluiten we om deze activiteit uit te besteden aan een gespecialiseerd bedrijf? In dit laatste geval spreken we van Outsourcing. Wikipedia definieert de term als volgt:

Uitbesteding is de uitvoering van een proces als gevolg van een strategische keuze door een organisatie, om één of meer bedrijfsactiviteiten uit te besteden aan een dienstverlenende onderneming of toeleverancier.

Type outsourcing activiteiten

Zoals uit de definitie blijkt, kan men overgaan tot het uitbesteden van allerhande activiteiten en beperkt het zich niet tot digitalisering. Daarom sommen we hier enkele karakteristieke kenmerken op waaraan de meeste outsourcing activiteiten voldoen. Het gaat voornamelijk om secundaire activiteiten, dus niet de hoofdactiviteit van het bedrijf. Maar mogelijk kunnen ook bepaalde (productie)processen uitbesteed worden. Men gaat hierbij met een externe organisatie een contract aan om bepaalde functies te transfereren. Het contract heeft meestal een langdurig karakter (langer dan 1 jaar).

Typische voorbeelden hiervan zijn outsourcing van IT-diensten, personeelsadministratie en loonverwerking, poetsdiensten, catering, juridische of boekhoudkundige activiteiten, productieprocessen, logistiek ...

Schoenmaker blijf bij je leest...

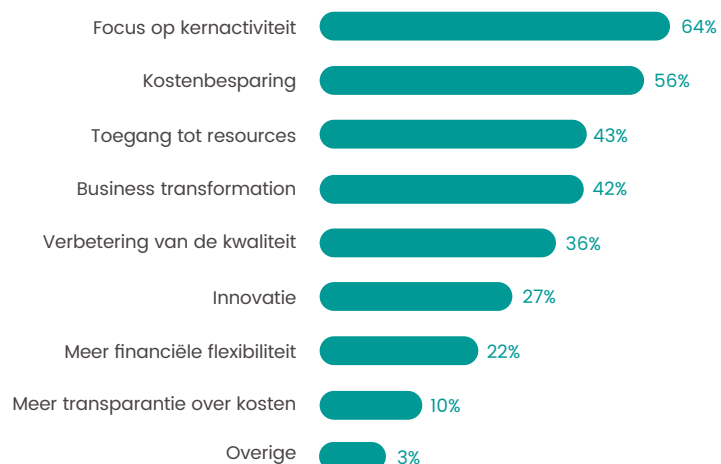
Deze uitdrukking van lang geleden vat één van de bestaansredenen samen van de outsourcing trend. Bedrijven willen zich **focussen op hun kernactiviteit** waar ze goed in zijn en wensen geen kostbare tijd te verliezen aan nevenactiviteiten. Maar er zijn nog andere drijfveren die bedrijven in de richting van het uitbesteden van taken duwen. Dit zijn:

- **Kostenbesparing:** Lagere operationele en arbeidskosten behoren tot de belangrijkste redenen waarom bedrijven ervoor kiezen om te outsourcen. Mits goed uitgevoerd, kan het aanzienlijke besparingen opleveren.
- **Interne middelen kunnen efficiënter ingezet worden:** Vrijgemaakte interne middelen worden effectief voor andere doeleinden ingezet.

- **Toegang tot professionele middelen die intern niet beschikbaar zijn:** Veel bedrijven besluiten vaak ook om te outsourcen omdat ze reeds vele malen zijn vastgelopen op interne problemen.
- **Nieuwe markten worden beter toegankelijk:** Outsourcing helpt sommige bedrijven uit te breiden en toegang te krijgen tot nieuwe markten, door de productielocatie of punt van dienstverlening dichterbij hun eindgebruikers te brengen.
- **Bedrijfsprocessen kunnen beter ingericht of aangepast worden:** Outsourcing maakt het ook mogelijk voordelen te halen uit de transformatie van bedrijfsprocessen. Doordat randzaken wegvallen, worden bedrijfsprocessen beter en effectiever en kosten minder tijd.
- **Verbetering van de kwaliteit en innovatie:** Door de activiteiten aan professionals uit te besteden zal dit doorgaans beter en kwaliteitsvoller uitgevoerd worden en zal innovatie beter in de hand gewerkt worden.
- **Minder personeel:** Door verantwoordelijkheden te delegeren aan externe spelers kunnen bedrijven zich distantiëren van functies die moeilijk te beheersen en te beheersen zijn, terwijl ze nog steeds hun winsten realiseren.
- **Meer financiële flexibiliteit:** Door uitbesteding komt meer tijd vrij voor de kerntaken en kan een bedrijf vaak ook sneller groeien door meer klanten of meer projecten aan te nemen.

Grafiek 2: Redenen voor outsourcing

Bron: Vlerick



Grafiek 3: Stappenplan bij outsourcing

Bron: Premier BPO



Nadelen

De voordelen zijn dus talrijk en legio maar toch duikt er nog vaak weerstand op bij de definitieve beslissing om bepaalde taken uit handen te geven. Een bedrijf heeft immers vaak weinig controle over hoe of wie iets uitvoert en ook de kostprijs kan in de loop van de tijd sterk fluctueren. Vandaar het belang om niet te licht over het outsourcing proces en de keuze van de juiste partner te gaan. Het is dan ook raadzaam om een stappenplan te volgen (zoals voorgesteld in grafiek 3) waarbij altijd duidelijk gecommuniceerd wordt over de behoeftes en doelstellingen.

Het is in eerste instantie aangewezen om duidelijk te bepalen wat de behoeften (welke taken willen we uitbesteden) en doelstellingen (is het doel kostenbesparing, kwaliteit verhogen of innovatie te stimuleren?) zijn, en ook minimale criteria op te stellen waaraan de uitbestede activiteiten en doelstellingen moeten voldoen. Bij de zoektocht naar de juiste partner is het dan van belang dat de bedrijfsculturen overeenstemmen, de communicatiekanalen open en zonder ruis zijn en er ook realistische verwachtingen gecreëerd worden. Uiteindelijk vormt een goede integratie en opleiding van de uitbestede activiteiten dan voor een geslaagd resultaat.

Groei

Dat in vele gevallen de voordelen doorwegen, blijkt uit het feit dat de outsourcing markt sterk blijft groeien. In grafiek 4 zien we immers dat meer en meer bedrijven

bepaalde taken uit handen wensen te geven aan gespecialiseerde firma's.

Keuze topics en investeringsbeslissingen

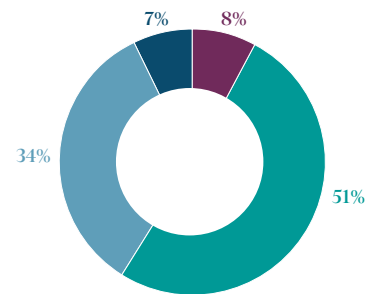
Hoe kunnen we nu investeren in dit thema? Bij Leo Stevens kijken we naar het investeerbare universum met een open vizier. Dit wil zeggen dat we op zoek gaan naar interessante aandelen die aan onze selectiecriteria voldoen en het thema goed weten te bevatten. Maar ook goed gediversifieerde, actief of passief beheerde fondsen kunnen in aanmerking komen wanneer ze op een consistente en transparante wijze vele facetten van het gekozen thema bevatten.

Op het eerste zicht lijkt het misschien geen evident thema om duidelijke investeringsopportunities te vinden die volledig beantwoorden aan de themakaracteristieken. Schoolvoorbeelden zijn bedrijven waarvan het hele businessmodel duidelijk gericht is op het overnemen van bepaalde taken of activiteiten van de uitbestedende bedrijven, denk hierbij bijvoorbeeld aan bedrijven als Compass Group, gespecialiseerd in cateringdiensten voor bedrijven, scholen of overheidsdiensten. Duiken we echter dieper in de thematiek dan zien we dat er effectief wel een heel breed investeringsuniversum voor ons ligt. Momenteel vinden we die vooral in de IT sector, waar de outsourcing trend zich duidelijk aftekent. Omwille van de technische knowhow en evolutie is het voor veel bedrijven immers onmogelijk om IT problemen in-house op te lossen.

Grafiek 4: Toekomstige plannen voor outsourcing

Bron: Vlerick

- Meer uitbesteden
- Minder uitbesteden
- Geen wijzigingen
- We weten het nog niet



Onderstaand geven we een aantal voorbeelden van onze investeringen in het outsourcing thema.

Fondsen en trackers

Cyber Security

In onze huidige digitale wereld zijn criminelen ondertussen ook goed ingeburgerd en in vele gevallen al verder ontwikkeld om de tekortkomingen in vele informatiesystemen te ontdekken en te hacken. Het is een alomtegenwoordig probleem waar ieder bedrijf het hoofd aan moet weten te bieden, gaande van een financiële instelling tot overheidsdiensten. Denk maar aan de recente aanvallen op de IT systemen van de steden Antwerpen en Diest.

Grote noodzaak dus om zich hiertegen te wapenen en te investeren in internetveiligheid of Cyber security. Omdat het zo'n vernuftige materie is en voor velen vaak onmogelijk in-house te ontwikkelen, wordt dit veelal uitbesteed.

Bij de analyse van het investeringsuniversum voor het thema van cyber security merken we dat het aanbod aan bedrijven reeds ruim is en bovendien continu aandikt. Nieuwe cyber problemen noodzaken nieuwe technologieën die ofwel door reeds bestaande bedrijven ofwel door nieuwe start-ups worden aangepakt. Vaak zien we hier ook bedrijven die zich specialiseren in één specifiek aspect van internetbeveiliging. Om het brede gamma van al deze technologieën te kunnen vatten, opteren we voor een investering in een gediversifieerde portefeuille.

feuille, namelijk de **L&G Cyber Security UCITS ETF tracker**.

Deze tracker van L&G volgt de ISE Cyber Security Index die bedrijven selecteert waarvoor cyber security een belangrijk deel van hun business model is (hetzij via hardware, software of ondersteunende diensten). De index wordt samengesteld door een team van experts (Nasdaq Global Information Services) op basis van strikte criteria, waaronder ook marktkapitalisatie en liquiditeit. Het bevat o.a. bedrijven zoals Fortinet, Juniper, Check Point Software, Cisco en Akamai Technologies. Momenteel bevat de index 43 bedrijven maar de samenstelling wordt op kwartaalbasis geëvalueerd (met eventuele toevoeging of schrapping van bedrijven) en geherbalanceerd (naar gelijke gewichten per subsector) waardoor ze een dynamisch en actief karakter heeft. De L&G Cyber Security UCITS ETF repliceert deze index door de onderliggende waarden van de index fysiek aan te kopen. Ze zal zich bijgevolg ook op kwartaalbasis aanpassen naar analogie met de indexaanpassingen.

Fintech

Een van de waardevolle lessen van de Covid-19 pandemie en de eruit resulterende lockdowns is dat vele van de traditionele financiële instellingen de flexibiliteit en capaciteit missen om mee te gaan in de digitalisering. Dit is zeer gunstig voor de fintech bedrijven, die dankzij technologie en diensten oplossingen kunnen bieden aan de traditionele financiële instellingen. De fintech sector zelf ondergaat ook voortdurend wijzigingen door nieuwe regelgeving en verdere innovatie. Omdat deze dynamiek moeilijk volledig te capteren valt bij de keuze van één specifieke speler, verkiezen we ook hier een gediversifieerd fonds als investering.

De laatste jaren is het aanbod groter geworden van trackers en actief beheerde fondsen die zich op dit segment toespitsen. Onze keuze viel op het **Robeco Global Fintech** fonds, dat gelanceerd werd in november 2017. Het wordt beheerd door een team onder leiding van Patrick Lemmens, die al jarenlang zijn merites verdiende bij het beheer van het Robeco New World Financials fonds. Het fonds combineert een top down

benadering met een bottom-up benadering. Top down bekijken de fondsbeheerders de hele markt en selecteren de belangrijkste groeitrends in het fintech-thema zoals: kunstmatige intelligentie, big data en het verschuiven naar de cloud en big data. Op basis van deze trends zoeken ze dan bottom-up naar drie categorieën van bedrijven:

- **Winnaars (winners):** de gevestigde bedrijven, beursgewijs gekenmerkt door hoge waarderingen maar met een hoge winstgroei en marktkapitalisatie (Visa, Paypal, S&P Global, ...)
- **Uitdaggers (challengers):** jonge bedrijven met winnaars-potentieel voor de toekomst, beursgewijs gekenmerkt door hoge waarderingen en hoge groei maar met lagere marktkapitalisaties (MercadoLibre, Upstart, ...)
- **Facilitatoren (enablers):** bedrijven die de financiële spelers helpen in het ontwikkelen en implementeren van de technologie (Equifax, Ncino, ...)

Daar waar initieel de markt nog gedomineerd werd door Amerikaanse spelers zoals Visa heeft de toenemende digitalisering in de Aziatische en Europese landen ervoor gezorgd dat er ook hier belangrijke en invloedrijke spelers terug te vinden zijn. Het fonds is hier niet blind voor en belegt ook in deze spelers.

Individuele aandelen

Op het vlak van onze individuele aandelenselectie kunnen we hieronder ook enkele bedrijven citeren, die zowel aan onze Quality Growth principes voldoen, én beantwoorden aan de outsourcing filosofie.

Accenture

Accenture is een toonaangevend bedrijf voor professionele dienstverlening dat klanten wereldwijd helpt bij het bouwen van hun digitale kern, het transformeren van hun activiteiten en het versnellen van de omzetgroei, waardoor op snelheid en schaal tastbare waarde wordt gecreëerd voor de ondernemingen. Dankzij hun brede scala aan diensten op het gebied van strategie en advies, interactief, technologie en operaties, met digitale mogelijkheden voor al deze diensten kunnen ze praktisch een one-stop-shop bieden aan hun klanten.





Datacenters - blog.equinix.com

Volgens Accenture zelf zijn onderstaande ontwikkelingen de sleutel tot hun verdere groei.

- Total enterprise reinvention: Accenture zet hier in op het begeleiden van bedrijven met een legacy IT infrastructuur naar de cloud. Data & AI zijn andere activiteiten waarmee ze bedrijven helpen.
- Talent: behouden en verder opleiden van talent.
- Sustainability: bedrijven helpen richting duurzaamheid
- Financiële dienstverlening: optimaliseren van financiële aspecten binnen de bedrijven
- Digitale Marketing

Hun klanten kunnen wereldwijd teruggevonden worden in alle sectoren, gaande van gezondheidsinstellingen tot productiebedrijven.

Equinix

Equinix bezit een wereldwijd netwerk van meer dan 200 datacenters. De vraag naar rekenkracht, opslagcapaciteit en dus naar data centers nam de voorbije jaren erg sterk toe. Die groei is echter niet ten einde. Lange termijn trends zoals de uitrol van 5G netwerken, de verschuiving van on-premise naar software-as-a-service in de cloud, verschillende evoluties op het

vlak van fintech, streaming en zelfrijdende auto's tonen aan dat we ook de komende jaren almaar meer data zullen consumeren en er almaar meer capaciteit aan data centers zal moeten bijkomen.

Equinix heeft als wereldwijde nummer één op deze markt de beste troeven in handen. De concurrentie concentreerde zich te lang op het loutere vastgoed aspect en te weinig op het uitbouwen van een eigen netwerk tussen de klanten en het versterken van dat netwerk. Equinix haalt een veelvoud aan interconnecties binnen ten opzichte van haar eerste concurrenten. Het is actief in veruit de belangrijkste steden ter wereld en dat met voldoende capaciteit om nieuwe klanten aan te trekken. De meer dan 10.000 klanten wereldwijd zijn daarbij een extra troef. Immers, hoe meer klanten, hoe meer mogelijkheden voor interconnecties en dus hoe sterker het netwerk. En dat sterke netwerk trekt dan weer nieuwe klanten aan. Naast schaalgrootte is dan ook het netwerkeffect het belangrijkste concurrentiële voordeel van Equinix. •

De vraag naar rekenkracht, opslagcapaciteit en dus naar data centers nam de voorbije jaren erg sterk toe. Die groei is echter niet ten einde.

Disclaimer

Dit is een publicatie van Leo Stevens & Cie, een beursvennootschap vergund door de NBB (Nationale Bank van België).

Deze publicatie mag niet beschouwd worden als 'onderzoek op beleggingsgebied' zoals bedoeld in het koninklijk besluit van 3 juni 2007. Het is een publicitaire mededeling. De wettelijke voorschriften ter bevordering van de onafhankelijkheid van onderzoek op beleggingsgebieden zijn hierop niet van toepassing. Eventuele aanbevelingen zijn niet onderworpen aan een verbod om al voor de verspreiding van onderzoek op beleggingsgebied te onderhandelen.

Deze publicatie mag niet als persoonlijk beleggingsadvies beschouwd worden. Leo Stevens & Cie kan niet garanderen dat de in de publicatie behandelde financiële instrumenten voor u geschikt zijn. Mocht u op basis van deze publicatie overgaan tot een financiële transactie, dan draagt u hier zelf de volledige verantwoordelijkheid voor. Beleggen in financiële instrumenten (zoals aandelen) kan grote risico's inhouden. Alvorens tot een transactie over te gaan, moet een belegger beschikken over de nodige ervaring en kennis om de eventuele risico's die gepaard gaan met de transactie ten volle in te schatten, in staat zijn om deze risico's te dragen waarbij beseft moet worden dat het belegde kapitaal geheel of gedeeltelijk verloren kan gaan.

Medewerkers van Leo Stevens & Cie kunnen vóór de verspreiding van deze aanbevelingen handelen in het financieel instrument.

Eventuele rendementen die in deze publicatie vermeld werden, zijn gerealiseerd geworden in het verleden. Er is geen garantie dat zij ook in de toekomst behaald zullen worden. Men kan evenmin zeker zijn dat de beschreven scenario's, verwachtingen en risico's zullen uitkomen in de realiteit. Zij dienen als indicatief beschouwd te worden. De gegevens die in de publicatie vermeld worden, zijn louter informatief en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Wisselkoersschommelingen kunnen vooropgestelde resultaten en rendementen beïnvloeden.

De publicatie geeft de analyse weer van de auteur op de vermelde datum. Hoewel de analyse gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan de correctheid, volledigheid en actualiteit van de gebruikte informatie niet gegarandeerd worden.

Niets in deze publicatie mag gereproduceerd worden zonder de voorafgaande uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van Leo Stevens & Cie. Deze publicatie is onderworpen aan het Belgisch recht en aan de uitsluitende rechtsmacht van de Belgische rechtbanken.

Leo Stevens

PUUR & PERSOONLIJK VERMOGENSBEHEER

Leo Stevens Vermogensbeheer met een pure & persoonlijke missie

Leo Stevens begeleidt u in het beheer van uw vermogen als geen andere financiële instelling in België: puur en persoonlijk.

Schildersstraat 33
2000 Antwerpen
T +32 3 242 03 70
F +32 3 242 03 89

BTW BE0404.496.829
RPR Antwerpen
info@leostevens.com
www.leostevens.com

