

Nokia: voer voor de Chinezen?

donderdag 27 juni 2013 | 10:57

Eens in de zoveel tijd duikt het gerucht op dat een overname van Nokia op handen is. Tot de genoemde kandidaten behoren bedrijven met uiteenlopende achtergronden: pc-makers, softwarebedrijven, operators en handsetmakers. Daaronder bevinden zich twee Chinese grootmachten: Lenovo en Huawei. Maar wat krijgen deze potentiële kopers en wat winnen zij daarbij?

Nokia gooide de organisatie begin 2011 om en creëerde vier units: Mobile Phones (featurephones), Smart Devices (smartphones) en de ondersteunende unit HERE (locatiediensten - Navteq). Verder is Nokia voor de helft eigenaar van netwerkleverancier Nokia Siemens Networks (NSN). Afzonderlijk presteren de divisies wisselend, maar overwegend negatief. Er wordt weliswaar sinds kort winst gemaakt, maar dat is met name het gevolg van kostenbesparingen.

Nokia kan bogen op een een redelijke productlijn, wereldwijde productiefaciliteiten, een globaal distributienetwerk, goede relaties met carriers en enkele tienduizenden patenten die het door de jaren heen verkreeg. Maar ook heeft het bedrijf te kampen met een tanende merknaam, een zwakke positie in de VS, matige prestaties in Europa en een afkalvend marktaandeel in opkomende markten als gevolg van het verval van het Symbian-OS.

Verder zoekt Siemens al geruime tijd tevergeefs naar een exit uit de joint venture NSN. De overeenkomst tussen Nokia en Siemens verliep afgelopen april en de vraag is nu of Nokia, indien Siemens zijn aandeel verkoopt, op zoek zal gaan naar een nieuwe partner of de handdoek in de ring gooit.

Lenovo: pc-reus met mobiele ambities

Lenovo is in meerdere opzichten het noemen waard als koper. De Chinese pc-maker kocht in 2005 de pc-activiteiten van het Amerikaanse IBM en dat legde Lenovo geen windeieren. Lenovo presteert relatief goed in een krimpende pc-markt met een groei van tien procent in het aantal shipments (FY 2012: EMEA, +11%; US: 9,8%) in 2012.

Het is natuurlijk de vraag hoe lang Lenovo immuun blijft voor de dalende pc-markt, maar vooralsnog is er ruimte voor groei, ten koste van onder meer Dell en HP. Lenovo kijkt al langer naar in hoeverre het zijn mobiele business kan vervolmaken en acquisities, om het verkoopkanaal in de VS en EU sterker te maken, worden door de top van het bedrijf niet uitgesloten - zo toonde Lenovo meermaals belangstelling voor BlackBerry. Het gaat tenslotte om een transformatie naar 'mobiel', zo liet CEO Yang Yuanqing eerder dit jaar weten.

Naar eigen zeggen is de smartphonedivisie in China al winstgevend. Lenovo is momenteel de tweede leverancier van smartphones in het land, na Samsung. In de nazomer van 2012 zongen ook al geruchten rond over een overname van Nokia door Lenovo waarop laatstgenoemde deze ontkende.

Maar Lenovo is duidelijk zoekende en de vraag is wanneer het bedrijf daadwerkelijk de portemonnee zal trekken om verder invulling te geven aan zijn mobiele strategie. Op het verlanglijstje van Lenovo zou niet alleen Nokia staan, maar zoals gezegd ook BlackBerry, terwijl het ook kijkt naar mogelijkheden zoals een joint venture met het Japanse NEC. De voorbije twee jaar acquireerde Lenovo of sloot het bedrijf partnerships hoofdzakelijke ten behoeve van zijn pc-business: NEC (juni 2011, joint venture, pc), Medion (augustus 2011, acquisitie, pc), Compal (april 2012, acquisitie, hardware), Stoneware (december 2012, acquisitie, cloud computing), Iomega (december 2012, joint venture, server / storage), CCE (januari 2013, acquisitie, pc+).

Lenovo hanteert een strategie van "protect & attack". Voor smartphones en tablets gelden de volgende doelstellingen onder de noemer "attack PC+": marktleiderschap in China verstevigen, hoge groei in opkomende markten en de verkoop van tablets (Android / Windows) buiten de thuismarkt. Tegelijkertijd zet Lenovo in op zijn core business, de pc-markt, en expansie in de servermarkt.

Ook doen geruchten de ronde dat Lenovo, dat zijn bijna alles in house produceert, zelf chips wil gaan maken voor zijn smartphones. Met een eigen processorproductie zou Lenovo de geplande groeiambities op mobiel gebied in Europa en de VS willen faciliteren.

Lenovo heeft voorlopig nog een cash cow (pc's) om groei in smartphones te financieren en groeit vooral door overnames, dus Nokia ligt enigszins voor de hand. Het zal Lenovo vooral te doen zijn om de mobiele activiteiten van Nokia alsmede de patenten.

Huawei: van goedkope mobieltjes naar high-end smartphones

Een andere potentiële koper is Huawei, dat net als Lenovo mikt op uitbreiding buiten de eigen landsgrenzen. Huawei is anders dan Lenovo leverancier van hoofdzakelijk netwerkapparatuur. Sinds ongeveer twee jaar richt Huawei zich in toenemende mate als leverancier van high-end devices voor hoofdzakelijke de Europese markt terwijl het voorheen alleen goedkope modellen onder white label uitbracht. Vorig jaar vertegenwoordigde de VS vier procent van Huawei's omzet (35,4 miljard dollar) terwijl Europa 13 procent voor zijn rekening nam. Het gros van de omzet komt nog steeds uit China, gevolgd door Europa.

Een uitspraak van een hooggeplaatste Huawei-executive zorgde voor mediaberichten over een aanstaande overname van Nokia. Dit bericht werd uiteindelijk weerlegd door Huawei zelf. Nokia zelf liet weten niet op de berichten te willen ingaan. Opvallend was dat Richard Yu, hoofd van de consumententak van Huawei, Microsofts Windows Phone omschreef als 'zwak' en het een 'nadeel' noemde dat het systeem, in tegenstelling tot Google's Android, licentiekosten met zich meedraagt.

Een groot voordeel van Huawei is dat het in het Westen vanwege zijn netwerkactiviteiten met één been bij carriers binnen zit. Een buy out van NSN zou wellicht voor Huawei opportuun kunnen zijn om zijn footprint in mobiel breedband, met name LTE, verder uit te breiden. Het inlijven van de handsetactiviteiten lijkt op het eerste gezicht aantrekkelijk, maar het is onduidelijk in hoeverre en synergie zal optreden met Huawei Device, dat de afgelopen jaren stevig bouwde aan een eigen merkidentiteit waarbij Android als onderliggend systeem een belangrijke rol speelt. Huawei doet wel wat met Windows Phone, maar in verhouding zeer weinig. In het uiterste geval zou Huawei Windows Phone laten vallen waardoor Microsoft na een overname van Nokia zijn belangrijkste hardwarepartner zou verliezen.

Nog geen urgentie bij Nokia

Wat zou Nokia nu moeten kosten? De marktkapitalisatie (alle aandelen) is 11,2 miljard euro. De ondernemingswaarde is 7,6 miljard euro. Tel daarbij vervolgens 25 procent op (overnamepremie) en dan zou een bod van grofweg 10-15 miljard euro redelijk zijn.

Aan geld is bij zowel Lenovo als Huawei in ieder geval geen gebrek. Lenovo kan bogen op een cash reserve van ongeveer drie miljard dollar, Huawei op een cash reserve van 12 miljard dollar. Maar wil Nokia verkopen? Het ziet er niet naar uit dat de Finnen de deur wagenwijd open hebben staan voor elk aanbod. Als het aan CEO Stephen Elop ligt niet. De topman heeft een rotsvast vertrouwen in zijn bedrijf en mikt nog altijd op een vaste plek op de smartphonemarkt. Er zijn weliswaar mikkende investeerders, maar het merendeel van de aandeelhouders houdt zich (nog) koest.

Daarnaast zal Finland niet zonder slag of stoot toestaan dat de voormalig kroonjuweel van het land in handen zal komen van een Chinese partij. Ook Microsoft zal huiveren bij de gedachte dat zijn meest loyale partner terecht komt bij Huawei of Lenovo, waarvan allerminst zeker is of zij met Windows Phone verder willen gaan.

Maar misschien is een overname van Nokia door de opkomende Chinese technologiebedrijven wel helemaal niet meer relevant. Hoewel het bedrijf momenteel niet heel erg winstgevend is, staat het ook weer niet op omvallen en is de situatie minder nijpend dan vorig jaar. En als Nokia, sinds enkele jaren volledig opgebouwd rondom Windows Phone, opnieuw in zwaar weer komen, dan is Microsoft misschien wel de partij die uiteindelijk de portemonnee zal trekken.

Volgens The Wall Street Journal zou Microsoft met Nokia hebben onderhandeld om diens smartphonedivisie over te nemen. De gesprekken liepen nog door tot in juni, maar zouden zijn stukgelopen op de prijs en zorgen over het snel dalende marktaandeel van Nokia. Het is niet duidelijk wat Nokia vroeg.