De wake-up call voor software

Beschrijving

Op 25 januari schreef ik over de stille revolutie in software. Die revolutie is niet meer zo stil. In korte tijd verdampte een biljoen aan softwarewaarderingen. Beleggers die dachten dat hun veilige havens onaangetast zouden blijven, kregen een harde les in marktdynamiek. De schok kwam snel en was heftig.

De IT-sector bestaat uit drie industriegroepen. De beste presteerder van de afgelopen jaren zijn de semiconductors. Vroeger vormden chipmakers een klein percentage van de sector, nu vertegenwoordigen ze meer dan een kwart. De twee andere groepen, hardware en software & services, blijven achter. Maar software is opeens in een vrije val beland die zelfs doorgewinterde beleggers verrast.

Paniek op de beurs

Beleggers schrikken en verkopen rijp en groen. Alle softwarebedrijven lijken opeens geen toekomst meer te hebben nu Anthropic heeft laten zien wat er allemaal mogelijk is met AI. De demonstraties van geavanceerde AI-agenten die zelfstandig complexe taken uitvoeren, hebben de markt wakker geschud. Wat eerst een theoretische dreiging leek, is nu een zichtbare realiteit.

Zoals zo vaak in de financiÃ«le wereld is de stemming omgeslagen. Wat gisteren nog een risico was, wordt vandaag opeens een kans. De markt reageert emotioneel en overdreven, zoals markten dat doen. Maar onder de oppervlakte van paniek liggen belangrijke verschillen.

Niet alle software is gedoemd

Natuurlijk zijn er softwarebedrijven die last zullen krijgen van AI. Voor sommige is zelfs de waardedaling terecht omdat ze gewaardeerd zijn op groei, en aan de marge verschijnt nu een AI-concurrent die

goedkoper en sneller werkt. Maar dit betekent niet dat alle software verdwijnt of waardeloos wordt.

Bij software gaat het op B2B-niveau vaak om reputatie en betrouwbaarheid. Als dat speelt, is ChatGPT niet meteen een alternatief. Grote bedrijven vervangen niet zomaar een beproefd systeem door een gratis AI-tool, hoe slim die ook is. Ze hebben investeringen gedaan, trainingen gegeven, processen geÃ¯ntegreerd en compliance geregeld. Die switching costs zijn aanzienlijk.

Ook hebben de grote softwarebedrijven effectief een monopolie. Net zoals de dollar de reservevaluta is, is er feitelijk geen alternatief voor Windows omdat simpelweg iedereen het gebruikt. Deze netwerk-effecten verdwijnen niet van de ene op de andere dag.

Waar AI wint en waar niet

Toch kan AI wel degelijk software met statische data vrij eenvoudig vervangen. Probeer maar eens een huurcontract met behulp van AI te schrijven. Het resultaat is vaak beter en sneller dan wat een dure juridische software produceert. Eenvoudige documenten, standaard rapporten, simpele analyses â?? dit alles kan AI al uitstekend.

Maar niet alle data is gelijk geschapen. In het tijdperk van large language models zijn er vier kenmerken die een echt verdedigbaar data-voordeel creÃ«ren voor softwarebedrijven.

Unieke, propriÃ«taire data

Ten eerste: unieke, propriÃ«taire data. Dit is data die concurrenten niet kunnen kopen of scrapen. Sociale netwerkdata is hier het perfecte voorbeeld. Een platform dat weet wat je leuk vindt, met wie je communiceert, waar je koopt en hoe je betaalt, kent je beter dan je partner. Het kan voorspellen wat je wilt voordat je het zelf weet.

Tesla verzamelt unieke rijdata van miljoenen voertuigen voor zijn zelfrijdende technologie. SpaceX accumuleert raketlanceerdata die geen concurrent kan evenaren. In de farmaceutische industrie zijn klinische trialsdata goud waard. Een LLM kan algemene medische kennis verwerken, maar toegang tot specifieke trial-resultaten van een bepaald medicijn heeft alleen de ontwikkelaar.

Continu vernieuwende data

Ten tweede: continu vernieuwende data. Statische data verliest snel zijn waarde. Denk aan kredietscoring. Een momentopname van iemands financiÃ«le situatie is nuttig, maar locatiedata van

smartphones, transactiepatronen en realtime gedragsanalyse geven een veel completer beeld. De frequentie van updates bepaalt de relevantie van de data.

Softwarebedrijven die constant nieuwe, relevante informatie verzamelen, bouwen een voorsprong op die groeit met de tijd. Een AI-model getraind op data van vorig jaar wordt snel achterhaald door een systeem dat elke dag leert van nieuwe ontwikkelingen.

Hoogdimensionale data

Ten derde: hoogdimensionale data. Voor het bouwen van agentic AI, autonome AI-systemen die zelfstandig taken kunnen uitvoeren, is interactieve data met veel variabelen essentieel. De communicatie tussen kopers en verkopers, de dynamiek van onderhandelingen, de context van beslissingen. Dit is geen gestructureerde data in vaste velden, maar rijke, complexe informatie over echte situaties.

Vooral in B2B-omgevingen is deze data onontgonnen goud. Een CRM-systeem dat twintig jaar aan klantinteracties bevat, weet niet alleen wat klanten kochten, maar ook waarom, wanneer, na welke bezwaren en met welke voorwaarden. Die context is onvervangbaar.

Gesloten-lus data

Ten vierde: gesloten-lus data van actie tot uitkomst. De meest waardevolle data verbindt acties aan resultaten. In procurement: welke leverancier levert consistent? Welke apparatuur gaat vroegtijdig kapot? Welke beslissingen leiden tot betere uitkomsten? Deze feedback-loop data is waar de echte AI-voordelen worden gebouwd.

Een softwarebedrijf dat niet alleen transacties vastlegt maar ook de uiteindelijke resultaten meet, kan zijn AI-modellen trainen op wat echt werkt. Dat is iets wat een algemeen LLM nooit kan evenaren zonder toegang tot diezelfde propriÃ«taire gegevens.

De kans in de crisis

Het is tijd om weer met kopersogen naar softwarebedrijven te kijken, maar wel door onderscheid te maken tussen bedrijven die profiteren van AI en bedrijven die vervangen worden door een AI-applicatie. De markt behandelt ze nu hetzelfde, en daar ligt de kans.

Bedrijven met een van de vier data-voordelen zijn al snel ondergewaardeerd in de huidige paniek. Zij kunnen AI gebruiken om hun producten beter te maken zonder hun bestaansrecht te verliezen.

Integendeel, hun data-voordeel wordt alleen maar sterker naarmate AI belangrijker wordt.

Bedrijven zonder deze voordelen, die vooral standaardprocessen automatiseren met algemeen beschikbare informatie, zijn terecht gedaald. Hun business model staat onder druk en zal moeten veranderen of verdwijnen.

Ook ontwikkelaars niet veilig

Niet in de laatste plaats staan de softwareontwikkelaars zelf onder druk. AI-tools schrijven steeds betere code, steeds sneller. Het aantal ontwikkelaars dat een bedrijf nodig heeft, daalt. Hier zien we dezelfde dynamiek als bij de eindgebruikers: efficiÃ«ntere tools betekenen minder licenties, minder abonnementen, lagere inkomsten.

De ontwikkeltools die overleven, zijn degene die diep geÃ¯ntegreerd zijn in de workflow van grote teams, die unieke inzichten bieden in codebase-kwaliteit en beveiliging, of die onmisbaar zijn geworden door netwerk-effecten. GitHub Copilot integreert AI maar profiteert ook van zijn dominante positie. Kleinere ontwikkeltools zonder zoâ??n defensieve gracht zijn kwetsbaar.

Selectief beleggen

Voor beleggers betekent dit alles: wees selectief. De recente koersdalingen hebben interessante kansen gecreÃ«erd, maar niet alle gevallen software is een koopje. Stel de juiste vragen. Heeft dit bedrijf unieke data? Vernieuwt die data constant? Is het hoogdimensionaal en rijk aan context? Wordt de koppeling tussen actie en resultaat vastgelegd?

Als de antwoorden positief zijn, en de waardering is gedaald omdat de markt in paniek alles verkoopt, dan is er een kans. Als de antwoorden negatief zijn, blijf dan weg, ongeacht hoe laag de koers gedaald is. Sommige bedrijven zullen niet herstellen van deze klap.

De stille revolutie in software is luid geworden. De winnaars en verliezers worden steeds duidelijker. Voor wie goed kijkt, biedt deze turbulentie kansen die er in januari nog niet waren.

Han Dieperink, Chief Investment Officer

Disclaimer

Abonneer op deze nieuwsbrief via

www.aureus.eu/nieuwsbrief