



האם ברודקום מתכוננת להפסיק לייצר שבבים?

השבוע חגגו האמריקאים את יום העצמאות שלהם ובעוד רובם עסוקים במפגשים חברתיים סביב הברבקיו המסורתי והחלפת דעות בשאלה הגדולה "האם טרמפ הוא נשיא טוב לאמריקה או לא?", הוק טאן, המנכ"ל השאפתן והממולח (ממוצא סינגפורי) של ברודקום היה עסוק בלרקום עוד עיסקת ענק שבסופה תרכוש חברתו את ענקית אבטחת הנתונים האמריקאית סימנטק.

הכל התחיל לפני כשנה וחצי כאשר האק עבד על עסקת המאה (תרתי משמע) והציע למעלה מ-120 מיליארד דולר עבור רכישת מתחרתה הגדולה קוואלקום. במרץ, 2018 לאחר שהנשיא האמריקאי טראמפ הודיע כי הוא מתנגד לביצוע העסקה, שינה הוק כיוון. נאמן לאסטרטגיה שלו המאמינה בשולי רווח גבוהים החליט טאן להתמקד בחברות המאפשרות מתח רווחים גבוה כלומר חברות תוכנה ומאז הוא מתמקד במועמדות רלוונטיות מקרב חברות התוכנה האמריקאיות. בדיוק לפני שנה, ביולי 2018 ביצע את הרכישה הראשונה כאשר שילם 18.9 מיליארד דולר במזומן עבור CA- ספקית התוכנות לסביבת מחשבים מרכזים (Mainframe)

)
. אנסליטים רבים פירשו את האסטרטגיה החדשה של טאן כשיטה חדשה ליצור יותר הכנסות מתאגידי ענק או אולי התארגנות לכניסה לתחום ה-IOT
בו בדרך כלל הספקים נדרשים לספק פתרונות המשלבים חומרה ותוכנה כאחד אך רק טאן יודע בדיוק את סיבותיו.

כעת נראה כי טאן חש שהבשילה השעה לבצע את המהלך הבא במשחק השחמט שלו. יש המעריכים כי מדובר במהלך הדומה למהלך שביצעה חברת יבמ כאשר החליטה כבר לפני כמה עשורים כי העתיד הוא בתוכנה ובשרותים ו"השילה" מעליה במהלך השנים כמעט את כל עסקי המחשבים והיצור שלה.

האם ניתן להסיק מכך שברודקום מתכננת להפסיק לייצר שבבים? ובכן, בעתיד הקרוב סביר להניח שנמשיך לראות את ברודקום בצמרת יצרניות השבבים אך הרכישה המתבשלת תאפשר לברודקום לאחד את עסקי התוכנה של CA וסימנטק כך שיהיו הרבה יותר יעילים ובמקביל להגדיל את היצע הפתרונות של ברודקום תוך התמקדות במספר לקוחות גדולים וחשובים. זוהי אסטרטגיה המתאימה מאד לצורת החשיבה של טאן הרואה לנגד עיניו לפני הכל את שורת ההוצאות והוכיח לא אחת כי הוא יודע לרכוש חברות, לשלב אותן בעסקי חברתו ועל הדרך לחסוך משמעותית בהוצאות השוטפות תוך צמצום דרסטי בעלויות הפיתוח, התפעול והניהול. בעידן בו פריצות למערכות מחשבים ופשעי סייבר הם ארועים יום יומיים אין חברה או תאגיד שאינם מודאגים מאבטחת מערכות הנתונים שלהם ופתרונות ראויים לבטח ימצאו ביקושים גבוהים מלקוחות המוכנים לשלם הרבה כדי להבטיח את המידע שברשותם. עדיין לא ברור אם טאן אכן ינסה למקד את עסקי ברודקום סביב תוכנה בלבד אך מה שבטוח הוא שבעת כתיבת שורות אלה עסקת סימנטק טרם הושלמה והחברות המעורבות מסרבות לאשר אפילו כי הן מקיימות משא ומתן בנידון.

לפי הסימנים המצטברים בשטח, העסקה המתבשלת אכן תקרום עור וגידים במיוחד לאחר שמספר אתרי חדשות מכובדים דיווחו כי ברודקום פנתה וקיבלה ממספר בנקים וגופים פיננסיים אשראי לביצוע העסקה שהיקפה ינוע ככל הנראה סביב 22 מילארד דולר.

למרות שנראה כי לברודקום יש סיבות טובות כביכול לביצוע העסקה, מדובר (בדומה לעסקת הרכישה של CA) בעסקה שאינה סינרגית לעסקי ברודקום. זו גם ככל הנראה הסיבה שב-3 ביולי, עם היוודע דבר המו"מ בין החברות, מניית סימנטק הראתה עליה של 13% ואילו מניית

ברודקום ירדה ב-4.3%.

{loadposition content-related}