

拟溢价拿下 VMware 博通欲“软硬通吃”？

本报记者 曲忠芳 李正豪 北京报道

从戴尔科技(NYSE: DELL)完成剥离独立还不到7个月,云计算软件厂商VMware(NYSE: VMW)就迎来了新买家。5月26日晚间,半导体巨头博通(NASDAQ:AVGO)正式宣布,将通过现金加股票交易的方式、以总价值约610亿美元(约合人民币4108亿元)收购VMware的所有流通股。此外,博通将承担VMware公司80

亿美元的债务。

根据双方董事会一致批准的协议条款,VMware股东们所持的每一股VMware股票将获得142.50美元的现金,或者换取0.2520股的博通普通股,两种方式大约各占50%的比例。博通普通股5月25日每股138.23美元的收盘价比VMware在5月20日(即媒体报道该收购交易的前一个交易日)的收盘价(95.71美元/股)溢价幅度为44%。预计此笔交易将在博通的2023财

年(截止到2023年10月31日)内完成,目前还需要获得监管部门的批准和达成其他惯例成交条件。交易完成后,博通当前股东将拥有合并后公司约88%的股份,VMware现有股东持有12%的股份。

《中国经营报》记者注意到,这笔价值约610亿美元的交易,将成为今年以来全球科技领域的第二大收购案,仅次于1月微软以687亿美元收购游戏巨头动视暴雪。对于素有“并购狂人”之称的博通

而言,该交易将创下其“买买买”历史上的最大手笔纪录。需要指出的是,博通曾于2017年企图以超过千亿美元“吞下”另一家半导体巨头高通,但因监管原因以博通不得不撤回要约而告终。而对于被收购方的VMware来说,一旦该交易完成,该公司也将完成其自创立以来的第三次“易主”。

截至到5月26日美股收盘,博通股价报收550.66美元/股,VMware股价报收124.36美元/股。

博通“阳谋”

博通近年来在软件方面明显发力,意图“软硬通吃”。

博通在公告中表示,交易完成后,旗下的“博通软件集团”将改名为VMware继续运营,也就是说,VMware将整合博通现有的基础架构和安全软件解决方案,以此来加速博通的软件规模和增长机会。

博通总裁兼CEO陈福阳(Hock E. Tan)在随后的财报电话会议上表示,随着VMware的加入,软件业务在营收中的占比将达到49%。这笔交易的预期目标是,在交易完成后3年内增加约85亿美元的税息折旧及摊销前利润(即EBITDA)。

博通最新公布的简明季度财报显示,博通在截至4月30日的2022财年第二财季,营收为81.03亿美元,同比增长23%,净利润为25.9亿美元,上年同期则为14.93亿美元。从营收结构来看,半导体解决方案营收62.29亿美元,基础设施软件贡献收入18.74亿美元。年报还显示,在截止到2021年10月31日的2021财年里,博通的营收为274.50亿美元,同比增长15%;归属于母公司股东的净利润为67.36亿美元,同比增幅高达128%。其中,半导体解决方案、基础设施软件的收入贡献分别为



博通欲以610亿美元拿下VMware,这笔交易将成为今年以来全球科技领域的第二大收购案。
视觉中国/图

203.83亿美元、70.67亿美元,不难计算,博通约74%的营收来源于半导体解决方案,软件业务在总营收中的贡献占比约为26%。

CHIP全球测试中心中国实验室主任罗国昭向记者分析指出,博通一直以来的作风都是不断地“买买买”,此前其并购行为更多地在于与半导体相关的解决方案,此次收购VMware意在补充其软件业务的不足。

半导体研究机构芯谋咨询(ICWise)研究总监王笑龙则认为,博通的主营业务是信息基础设施芯片,收购相关的软件业务与自身业务是有关联与助力的,而且软件的利润通常要高于硬件,因此博

通近年来在软件方面明显发力,意图“软硬通吃”。

事实上,博通的“软硬通吃”野心早已凸显。博通是世界上最大的半导体公司之一,成立于1991年,总部在美国加利福尼亚州的尔湾(Irvine)。本报记者注意到,近几年里,博通在软件领域频频出手,最具典型的两笔交易分别是:2018年7月,以189亿美元现金收购了老牌企业软件公司CA Technologies;2019年7月,博通又斥资150亿美元收购了网络安全公司赛门铁克。随着业务布局的调整,博通自2020财年开始,将财报中的组织结构划分为

半导体解决方案和基础设施软件两大部门。当然,博通在半导体产业相关领域的“攻城拔寨”也并未停止。20年来,博通的收购举动涵盖无线通信、有线通信、多媒体芯片、存储等领域。尤其是2017年11月,博通向高通发起了总价值约1300亿美元的收购要约,不过这笔收购并未成功,于2018年3月被当时的美国政府以国家安全为由下令禁止。根据TrendForce集邦咨询的数据排名,仅计算2021年半导体部门营收额,博通是全球排名第3位的芯片设计公司,排在高通、英伟达之后。

VMware“卖身”

VMware再三易主的背后,实际是VMware所开创的虚拟化技术从兴起、发展到红利消减再到上“云”变迁的历程。

SEC(美国证券交易委员会)

文件显示,戴尔科技创始人兼CEO、VMware董事会主席迈克尔·戴尔与银湖资本分别持有VMware公司40.2%、10%的流通股,而迈克尔·戴尔和银湖资本已签署支持这笔价值610亿美元的交易。

需要指出的是,迄今为止商业科技领域的前三大规模并购案为微软687亿美元收购动视暴雪、戴尔科技670亿美元收购EMC、博通收购VMware。

VMware成立于1998年,其最早基于x86服务器开发和应用虚拟化技术,将应用软件与底层硬件分离。2003年,VMware被EMC以6.25亿美元收购,后于2007年8月,VMware的A类普通股首次公开募股,而B类股票的唯一股东仍是EMC。2015年10月,转型中的戴尔科技以670亿美元收购了EMC,VMware成为戴尔科技的子公司。2021年11月1日,VMware从戴尔科技剥离分拆完成,成为一家独立的上市公司,如今要投入博通的“怀抱”。

VMware再三易主的背后,实际是VMware所开创的虚拟化技术从兴起、发展到红利消减再到上“云”变迁的历程。虚拟化技术摆脱了硬件设备的束缚,将一台服务器变成多台服务器,帮助数据中心运营商和服务器厂商提升计算效率、降低成本,VMware曾在相当长的时间内占据着行业领先地位,但随着近年来IT企业纷纷投入云计算、数字化浪潮兴起,虚拟化技术红利消退,因此VMware面临转型升级。

记者查阅VMware近五个财年的财报观察到,VMware公司在

2021财年、2022财年时的营收分别为117.67亿美元、128.51亿美元,同比增幅分别为8.84%、9.21%,相比2019财年、2020财年超10%的增幅有所放缓。而从净利润来看,VMware在2021财年、2022财年分别实现20.58亿美元、18.20亿美元,同比分别下降67.62%、11.56%。财报显示,2022财年,VMware营收同比增长9%达到128.51亿美元,这包括31亿美元的许可收入、32亿美元的SaaS(软件即服务)订阅收入以及65亿美元的服务收入。

戴尔科技之所以选择将VMware公司剥离,主要是为了改善财务状况,以缓解因收购EMC带来的债务压力。戴尔科技全球首席技术官John Joese此前在接受本报记者专访时表示,VMware早在隶属EMC之时就已经拥有自己的生态系统,是非常独立的,从而可能与戴尔科技的部分客户形成竞争关系。拆分完成后,戴尔科技与VMware通过新的合作方式提升协同、研发的效率。VMware方面透露,在2022财年里,该公司来自戴尔科技的收入,占综合收入的38%。与此同时,VMware还与AWS、谷歌、IBM、微软等云计算企业建立了战略合作伙伴关系,以扩大公有云领域的客户群体。

在罗国昭看来,VMware近两年发展不尽如人意,这或许从前任CEO帕特·基辛格执掌VMware八年之后重新回归英特尔可见一斑。对于收购方博通来说,VMware现在处于价格“低位”,算是一个较好的时机。而博通能否将其与现有的半导体业务高效整合,落入博通口袋的VMware能否快速增长,都还有待市场的验证。

手机巨头纷纷切入PC市场打响“攻防战”

本报记者 秦枭 北京报道

PC(个人计算机,包括笔记本电脑、台式机、平板电脑等)赛道正在变得愈加拥挤。

除传统的PC厂商外,5月底的这几个工作日,华为、荣耀、Redmi等手机

厂商也相继发布自家笔记本电脑,犹如智能手机当初兴起时的热闹一般。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,手机市场竞争激烈,厂商业绩承压,需要寻找新的增长点。由于新冠肺炎疫情导致移动办公和网课需求较大,笔记本电脑

市场有所增长,所以手机厂商切入笔记本电脑领域寻求新发展。相对于传统的PC厂商,手机厂商在营销层面有优势,线上推广能力强大。但手机厂商的劣势在于笔记本电脑售后服务较弱,线下覆盖范围小,产品结构薄弱,缺少高端产品。

度重叠的特点,手机企业的品牌积淀和渠道能力可以复用,因此进军PC市场门槛不高,且可以带来新的增量。

通信业观察家项立刚则分析道,首先,电脑市场是一个巨大的市场,且利润可观。对于手机厂商来说,尽可能争夺这个市场,让自己变得更加强大,这是很正常的。其次,电脑市场经过长时间的发展,很多传统的企业都被打败了,仅剩下联想、惠普、戴尔等,市场份额相对比较集中,竞争压力相对较小。

“技术的发展,让手机在功能和性能上已经赶上或超越了笔记本电脑。而从价格角度,高端手机的价格也早已超过了笔记本电脑的价格——这意味着之前阻碍手机厂商进入笔记本电脑市场的技术、性能和功能上已经没有太多壁垒。再加上手机客户与笔记本电脑客户较高的重合度,可以认为两者间的协同效果相当大。手机厂商布局笔记本电脑市场也是合情合理的。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇认为。

事实上,早在2016年,正值笔记本电脑技术迭代创新沉寂时期,华为、小米便早早地开始布局笔记本电脑领域。2020年上半年,华为主在国内笔记本市场占有率曾一度达到16.9%,仅次于联想,排名第二。小米笔记本也在推出时赚足市场眼球。

时任华为消费者业务CEO余

承东表示,华为进入PC行业,是要发挥“鲇鱼效应”,给多年创新力不足的PC市场注入新的活力,间接刺激PC行业创新的同时,为用户提供更好的体验。

不过,二者均因操作系统、产品供应链整合以及市场不景气等众多因素制约了发展,小米更是在长达四年时间里暂停了PC产品线更新。

然而,近两年全球PC销量持续保持增长,也让华为、小米、荣耀等手机厂商重燃对PC产品的热情。数据显示,2019年PC出货量1.73亿台,2020年增长28.3%达到2.22亿台,2021年继续增长18%达到2.62亿台,创下新的历史纪录。

集微咨询(JW Insights)认为,2022年笔记本电脑市场预期虽然不乐观,与2021年相比有所回落,但是与新冠肺炎疫情之前的2019年相比仍出现明显增长。由此可以看出,新冠肺炎疫情让线上、线下结合的混合办公、教学成为常态,人们对笔记本电脑的需求明显增加,使2020年之后的笔记本电脑市场规模维持在2亿台以上的水平。未来两三年笔记本电脑市场也可能有所波动,但是都将在2亿~2.6亿台之间徘徊。

面对眼前的一片蓝海,华为、小米、荣耀等手机厂商们也频频发力,相继发布最新的PC产品,新锐手机厂商realme也进军笔记本电脑市场。

重在交互

与传统的PC厂商略显乏味的硬件堆叠不同,作为“鲇鱼”的手机厂商,除了在处理器性能、显示效果、轻薄性等方面进行提升外,将手机、通信领域日渐成熟的技术嫁接至PC中,更多地将重心放在设备之间的融合交互,尤其是移动端和电脑端之间。

丁少将表示,在上游核心器件和系统趋于同质化的背景下,手机厂商具备基于手机的多场景打通、数据流转等新的体验优势。

5月16日,荣耀在线上发布了其独立后的第二款笔记本产品MagicBook 14。荣耀首次在PC中引入Magic OS for Windows,让Windows系统也可以像Android系统一样进行底层调优。

值得注意的是,华为MateBook 16s不仅支持超级终端,还进一步进阶,多设备互联的同时,打通HarmonyOS和Windows两个生态。

5月23日,华为也发布了一系列PC新产品,包括MateBook 16s i9版本、MateBook D 16、MateBook 14、MateBook D 14四款笔记本电脑。

值得关注的是,华为MateBook 16s不仅支持超级终端,还进一步进阶,多设备互联的同时,打通Windows PC与移动设备

备生态的功能,使得两大终端系统互通无阻,改变了手机和PC应用服务的割裂状况。PC乐享移动App,对于办公/学习的效率提升是颠覆性的。

荣耀CEO赵明表示:“这是一个荣耀可以参与的、空间不断扩大的市场,未来几年至少在中国是足够大的,对于荣耀而言都是一个明显增量的市场。但是仅依靠简单的硬件堆砌不会改变存量市场竞争的现状。只有通过深挖底层调优能力,结合OS智慧化、跨平台协同、生态构建,为用户提供综合体验更优的产品,才是赢得市场竞争的关键。未来我们还会将手机中更多技术和创新引入到笔记本电脑中。”

避免“双输”

虽然手机厂商布局笔记本电脑市场如火如荼,但不可否认的是,市场份额依然被传统PC厂商把持着。Strategy Analytics的研究报告显示,在2021年的全球笔记本电脑市场上,出货量排在前五的分别是联想、惠普、戴尔、苹果和宏碁,五家共占据79%左右的市场份额。

丁少将表示,手机厂商相较于传统PC厂商,由于前期出货规模不大,供应链稳定性会相对不足,采购成本也会相对更高。另外,品牌认知度也相对更弱一些。

张孝荣认为,手机厂商劣势在于笔记本电脑售后服务较弱,线下覆盖范围小,产品结构薄弱,缺少高端产品。

不仅如此,面对来势汹汹的

形象。另外,要通过高可靠性产品、有竞争力的价格,巩固和发展好B端市场。

与此同时,丁少将表示,手机厂商不要贪多求全,可以在个别垂直人群、市场、场景加强产品布局,集中研发、渠道、营销、供应链等资源实现以点带面的发展。产品创新方面,还是要突出场景和生态联动的优势,从外观设计到软件系统都有继续优化创新的空间,建立起智能化、个性化的新竞争壁垒。

安光勇则对记者表示,不管是攻击方(手机厂商),还是防守方(笔记本电脑厂商),需要扬长避短,发挥出自己的优势,一定要避免打价格战,因为价格战意味着“双输”的局面。