



וולי ריינס

שיחה אינטימית עם מנכ"ל של מילארד דולר

לא בכל יום יש לנו את ההזדמנות להיפגש עם מנכ"ל חברה שמחזורה מעל מילארד דולר בשנה. לא בכל יום אנחנו יכולים לשמע מה חושב מנכ"ל של חברה כה גדולה על התעשייה שלנו וכיצד הוא צופה את התפתחותה. לפני שבועיים נפגשנו לשיחה פתוחה ולבבית עם וולי ריינס, יו"ר ומנכ"ל חברת מנטור גרפיקס שהגיע לישראל לרגל כנס פנימי של חברת מנטור גרפיקס ונאות להתראיין לצ'יפסים.

הפגישה התקיימה זמן קצר אחרי שמנטור דיווחה על תוצאות מצויניות ברבעון האחרון של 2013 שהסתכמו בהכנסות של כ-400 מליון דולר ברבעון הרביעי של 2013 וציינו שנת שיא למנטור בהכנסות וברווחים. נראה כי אם תתמיד מנטור ברמת ההכנסות הזו גם ב-2014 יש סיכוי כי תעבור בהכנסותיה את חברת קיינס ותהפוך לחברת ה-EDA השניה בגודלה בעולם.

בתחילת שיחתנו היינו סקרנים לשמע מה בדיוק קרה ברכישה של חברת ברקלי סיסטמס שהוכרזה ממש כמה ימים לפני פגישתנו. שאלנו את וולי:

כיצד קרה שדווקא מנטור רכשה את ברקלי דיזיין (או כפי שהיא ידועה בקיצור BDA)?

וולי סיפר כי הוא מכיר היטב את ראבי (סובראמניאן) מנכ"ל BDA מחברותם המשותפת ב-EDAC ואילו גרג הינקלי (נשיא מנטור) מכיר את היו"ר של BDA ומנטור כבר עוקבת אחר BDA זמן מה והתרשמה שהיא מאד טובה בתחום בו היא עוסקת. [פרטים פיקנטים נוספים על הרכישה תוכלו למצא במדור צ'יפסים של הגליון החדש של TapeOut היוצא לאור בימים אלה].

שאלנו את וולי האם הרכישה בוצעה כדי למנוע מחברת קיינס (שהיתה הפיבוריטית לרכישה) לעשות זאת?

וולי ענה כי מנטור לא ביצעה אף פעם רכישה של חברה כדי למנוע ממתחרים לרכוש אותה. השיקולים הם תמיד האם המוצרים של החברה הנרכשת מוסיפים לקו המוצרים של מנטור וכן האם הם מוסיפים ערך לחברה ויהיו בעלי ערך ממשי למנטור גם אם העובדים המרכזיים עוזבים אותה?

לדבריו, ההזדמנות באה כאשר הם מגלים חברה שיש לה מוצר טוב אך לא מסוגלת לנצל את פוטנציאל השוק בגלל מחסור במשאבים כספים או ביכולות המכירה העצמאיות שלה. שיקול נוסף לרכישה הוא האם בעזרת הרכישה תוכל מנטור להיות במקום הראשון או השני בשוק בו היא פועלת.

במקרה של BDA הרכישה הסתדרה טוב עם האסטרטגיה של מנטור להגדיל השקעותיה והשפעתה בתחום האנלוגי. כבר לפני כשלוש שנים הבינה מנטור שהשוק הולך יותר ויותר לכיוון מוצרים אנלוגים וסיגנל מעורב והגדילה מאז את השקעותיה בשוק זה פי 3 יותר מבעבר.

ומה דעתו של וולי על תעשיית השבבים העולמית ועל מקמה של מנטור בשוק זה?
 התעשייה גדלה בקצב של 5-6% בשנה. זה אמנם קצב טוב אך במנטור רוצים לגדול מהר יותר ולכן מחפשים תחומי גדילה והתפשטות חדשים. רוב ההזדמנויות באות כאשר מגלים בעיות חדשות שנולדו בטכנולוגיות המתקדמות כמו השראות, חימום יתר, בעיות אופטיות ואחרות.

בנוסף מנטור נמצאת חזק בשוק הרכב. ביקשנו לשמע האם יש בשוק הזה פוטנציאל גידול כמו בשוק תכנון השבבים?

וולי מאמין שזהו שוק שגדל לאט אך ללא ספק בעל פוטנציאל ענק. מנטור נמצאת בשוק הזה מאז 1992 ובשנת 2013 כבר היוו ההכנסות משוק הרכב כ-20% מההכנסות השנתיות של מנטור. אמנם מנטור תמשיך לצמוח ולראות את מירב הכנסותיה משוק ה-EDA אך וולי צופה שמנטור תהפוך להיות הספק הגדול ביותר של תוכנות לתכנון כלי רכב ושוק זה יגדל להיות כשליש מהכנסותיה של החברה בשנים הקרובות. גם אפל וגוגל פוזלות לשוק הרכב אך הן מתמקדות יותר במערכות האינטרנט שבו.

תן לנו דוגמא לישום מעניין שאתם חזקים בו.

בעזרת כלי מנטור מבוצע כבר היום התיכנון של מערכת הכבילה ברכב. בכל רכב פרטי יש כ-3 ק"מ של חוטים וזה דורש תכנון יעיל שיחסוך בעלויות הכבילה. לעומת זאת במטוס מנהלים פרטי יש כ-80 ק"מ של כבלים ואנו מאמינים שזהו גם שוק מעניין מאד עבורינו. ואי אפשר לסיים את השיחה שלנו מבלי להזכיר את האינטרנט של הדברים (IoT). מה דעתך על השוק הזה?

ובכן, זה נראה דבר גדול אבל עדיין לא ברור לאן זה הולך. אנחנו כמובן עוקבים בענין אחר התפתחות השוק כאשר מי שמניע אותו הם יצרני המכשירים הדיגיטלים ומכשירי הצריכה לבית. כשהשוק הזה יפרח נוכל לבחון כיצד הוא משפיע על העסקים שלנו.

{loadposition content-related}