Трансформация Cisco: как Чак Роббинс решил перестроить компанию, и что из этого вышло

Cisco, ранее практически полностью зависевшая от продаж сетевого оборудования, за последние годы превратилась в компанию, ориентированную на гибридные облачные сервисы и софтверные услуги по подписке. Аналитики ставят это в заслугу генеральному директору Cisco Чаку Роббинсу (Chuck Robbins), который инициировал трансформацию после своего прихода к власти в 2015 году. Выдержав непростой переходный период, один из лидеров в области информационных технологий и сетей теперь с уверенностью смотрит вперед, что подтверждают его финансовые показатели.

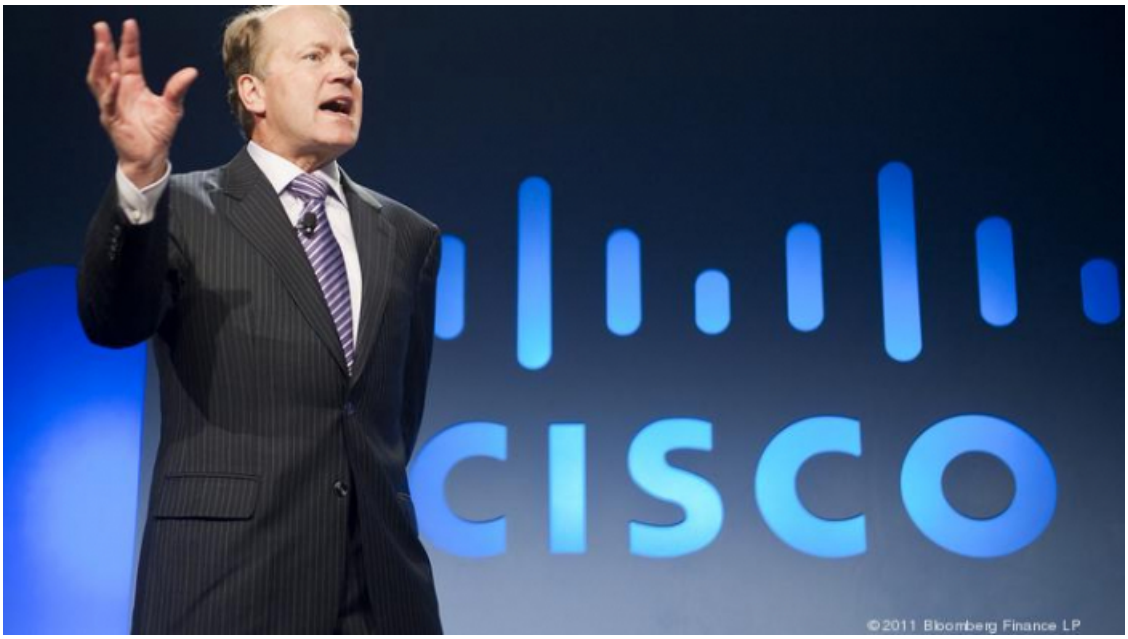


Некоторые сравнивают перемены в Cisco с "перезагрузкой" Microsoft, которая под руководством гендиректора Сатьи Наделлы (Satya Nadella) стала одним из лидеров рынка облачных сервисов. Однако Роббинс убежден, что ни перед одной софтверной компанией не стояли такие вызовы, как перед Cisco, которая в недавнем прошлом чрезмерно зависела от продаж коммутаторов и другой сетевой аппаратуры, зачастую не обновляющейся годами.

> "Безусловно, Adobe и Microsoft - потрясающие компании, успешно перестроившие свой бизнес с учетом облачных технологий, но у них уже имелись чисто софтверные активы. Мы же, в основном, хардварная компания. Это сложнее", - отметил Роббинс в недавнем интервью изданию MarketWatch, в котором он размышляет о пройденном пути.

Рыночные эксперты не скупятся на комплименты, оценивая достижения главы Cisco.

> "Работа Чака Роббинса заслуживает всяческих похвал. В условиях сложной геополитической обстановки и конкуренции с Huawei он направлял компанию и помог захватить большую долю на рынке публичных облачных сервисов, где лидируют Amazon, Microsoft и Google. Многие думали, что облачные сервисы - это Ахиллесова пята Cisco, из-за которой ту ждет крах. То, как Cisco превратилась из продавца аппаратных средств в надежного партнера, помогающего клиентам ориентироваться в сложном мире облачных технологий, - просто поразительная история", - высказал свое мнение аналитик IDC Рохита Мехра (Rohit Mehra).



Стоит напомнить, что при предыдущем главе, легендарном Джоне Чемберсе (John Chambers), Cisco довелось стать самой дорогой компанией в мире: в 2000 году ее рыночная капитализация достигла рекордных 557 миллиардов долларов. Годовой оборот Cisco за время правления Чемберса увеличился с 1,2 миллиарда долларов в 1995 году до почти 50 миллиардов долларов в 2015-м. Однако под занавес руководства Чемберса бизнес уже не демонстрировал прежних двузначных темпов роста, а скатывался в стагнацию и явно нуждался в реформах.

Видя, как ИТ-отрасль стремительно меняется, а компании переходят на облачные технологии и платные подписные сервисы, новый гендиректор Cisco Чак Роббинс стал решительно перестраивать бизнес, хотя прежний руководитель выступал за более поступательную трансформацию.

> "Последний квартал перед тем, как я вступил в должность, компания завершила с рекордной выручкой, но я сказал, что собираюсь поменять все, - вспоминает Роббинс в своем часовом разговоре с журналистами MarketWatch.
> Мы с Джоном [Чемберсом] согласовали стратегию, но он беспокоился, что перемен слишком много...В принципе Джон был согласен с планом, но хотел действовать осторожнее. Было страшно, что когда меняется столько всего сразу, и если что-то вдруг нарушится, как потом понять, что именно сломалось? Но Джон поддерживал меня на протяжении всего пути".



Надо сказать, метаморфоза далась Cisco не без труда и потребовала изменений в операционной деятельности, продуктовом ассортименте и кадрах. Были и массовые сокращения, и крупные перестановки в высшем руководстве, и неудачные финансовые результаты по итогам нескольких кварталов. Роббинсу потребовалось все его мастерство коммерсанта, чтобы убедить постоянных клиентов Cisco меняться вместе с компанией.

В последние полтора года компания вошла в колею и набирает обороты. В минувшем квартале, который завершился 27 апреля 2019 года, чистая прибыль Cisco поднялась на 13 процентов и достигла 3,04 миллиарда долларов, а выручка составила около 13 миллиардов долларов, превзойдя оценки аналитиков.

Прогноз Cisco на текущий финквартал тоже выше ожиданий сторонних экспертов. Компания планирует нарастить продажи еще на 4,5-6,5 процента, до 13,5 миллиарда долларов, тогда как эксперты говорят о результате в пределах 13,29 миллиарда долларов.

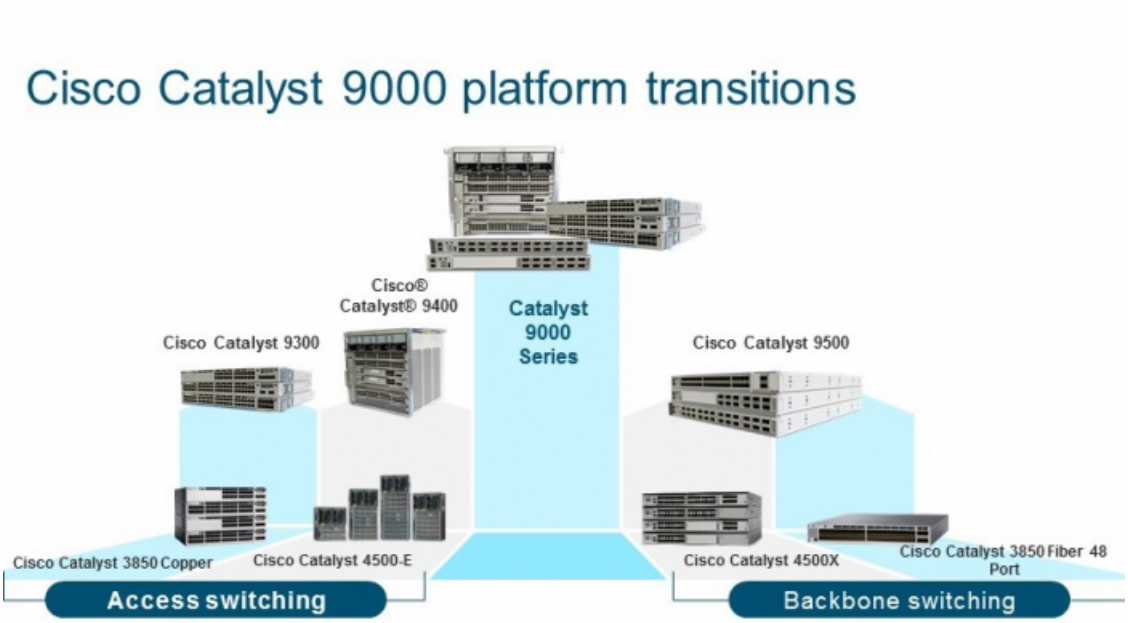
Уверенную восходящую динамику Cisco отражают ее биржевые котировки: с начала 2019 года акции компании прибавили в цене более 25 процентов и торгуются на максимуме за последние 52 недели.



Изменения, произошедшие в Cisco, видны и в структуре ее доходов. Хотя большая часть выручки компании по-прежнему приходится на категорию "Продукты", охватывающую весь ассортимент оборудования Cisco (в прошлом квартале оборот здесь составил 9,7 миллиарда долларов), доля программного обеспечения в продажах стабильно увеличивается. Также важно, что все больший вклад в продажах ПО занимает выручка от платных подписок. Так, в минувшей четверти подписки обеспечили 65 процентов сотфверной выручки, тогда как год назад это соотношение составляло 57 процентов.

По словам финансового директора Cisco Келли Крамер (Kelly Kramer), смещение фокуса в сторону ПО продолжается, и к 2020 году доля выручки от продажи программного обеспечения в суммарном обороте компании должна составить 30 процентов против 22 процентов в 2017 году. На майской телеконференции по итогам квартальных результатов финдиректор сообщила, что Cisco движется к этой цели с опережением графика.

Кроме того, ключевым драйвером Cisco остается серия коммутаторов Catalyst 9000 с программным обеспечением и услугами по подписке. В компании называют эту платформу, представленную в 2017 году, самым быстрорастущим продуктом Cisco за ее историю. Аналитики Nomura Instinet на основании данных своих опросов прогнозируют подъем спроса на Catalyst 9000 в связи с циклом обновления оборудования.



На вопрос журналистов о том, как изменения в компании повлияли на ее продуктовую линейку, Роббинс ответил, что если раньше Cisco продавала Ethernet-коммутаторы, которые клиенты меняли раз в 5-7 лет, то теперь компания может предложить одним и тем же покупателям разные версии коммутаторов, а у клиентов есть возможность обновлять их с помощью дополнительных функций так часто, как они того пожелают.

В дополнение к своему традиционному бизнесу, связанному с разработкой и продажей сетевого оборудования, Cisco активно расширяет сферы деятельности за счет слияний и поглощений. За последние четыре года Cisco заключила больше трех десятков таких сделок. Среди приобретенных компаний - разработчики решений для ЦОД и аналитики, сетевых и облачных технологий, инструментов для совместной работы и обеспечения информационной безопасности.

Перестройка Cisco еще далека до завершения, и на пути компании остается немало трудностей, в том числе угроза глобального экономического спада, конкуренция с Huawei и последствия торговой войны с Китаем. Рохит Мехра из IDC полагает, что Cisco "где-то на 3-4 году своей десятилетней трансформации", и что компания движется вперед "медленно, но уверенно".

Схожей точки зрения придерживается и аналитик Эрик Саппиджер (Erik Suppiger) из JMP Securities.

> "В последнее время Cisco добилась умеренного прогресса, но компании необходимо выявлять и использовать возможности для дальнейшего роста за пределами рынка сетевого оборудования", - заявил эксперт в телефонном интервью MarketWatch.



Сам Чак Роббинс тоже знает, что впереди еще долгая дорога.

> "Мы должны постоянно трансформироваться. Нам нужно постоянно что-то менять, чтобы

Cisco сохраняла свою значимость в ближайшие три, пять, десять лет, особенно это актуально в сегодняшней стремительно меняющейся обстановке", - сказал топ-менеджер.