

打造未来网络 -
Eddie Edwards和Bruce McClelland 的对话

2019年4月4日

COMMSCOPE® +



问：全球通信领域最大的机遇何在？

Eddie:

当前这一时间点可谓前所未有。新的有线和无线网络比以往任何时候都更加复杂。但我们现在终于能够满足人们的需求——在他们需要之时、需要之处。

Bruce:

同意。人们可能都没有意识到如今网络渗透到生活中的程度之深。连接入网的设备数量激增，因此网络连接的重要性也随之增加。

这里有两个重要因素。首先，如今与消费者的最后一道连接几乎都是无线的。因此，无论每天是在家中还是出门在外，无线连接的质量都至关重要。其次，每个强大的无线网络背后，都离不开强大的有线网络支持。

这种融合就是机遇所在。无论是铜缆、光纤还是同轴网络，无论是授权还是未授权频谱，生活之处即有融合。的确，这一时间点是前所未有的。

Eddie:

我也相信公司目前的机遇是独一无二的。我们能提供5G无线解决方案和CBRS相关解决方案（采用Wi-Fi或LTE专用网络），现在还有了万兆有线宽带。康普一家公司就具备这些能力。我们已经准备就绪，现在是时候了。

问：为实现这一目标，最大挑战何在？

Bruce:

技术变革步伐之快可谓最大的挑战之一，但同时也是机遇。技术的变革实现了前所未有的新功能，因此我们需要确保自己走在技术变革的前沿并开展创新，更快地将新产品推向市场。而且随着新的技术实现不同的服务交付方式，我们也需要调整业务模式。

我认为这就是我们能够发挥所长的机遇。双方在无线连接、网络、基础设施方面的优势互补。我们能够预见未来双方强强联合，将能够为市场带来强大的产品组合。

问：新的康普将如何应对这些挑战？

Eddie:

作为端到端的行业创新者，我们提供了市场真正所需的解决方案，而且我们合并后的业务和规模让公司和客户都能受益其中。

Bruce:

是的。我们都看到了融合带来了机遇，并需要能够提供工业级解决方案的公司。无论是智慧城市应用（需要覆盖广泛社区）、公共场所、体育场馆、教育.....这些都是非常具有挑战性的恶劣环境，因此连接的质量就至关重要。

宽带的大规模部署亦如此 - 无论是数以百万计的家庭还是企业。

我们现在拥有一整套的端到端解决方案，这在业界是无可比拟的。

问：康普看重ARRIS的什么？

Eddie:

肯定的一点是有助于我们扩大在互联家居和物联网这两大增长迅速的领域内的布局。ARRIS是互联家居领域的开创者之一，20多年来一直专注于此。

从财务角度，这也能够立即带来公司营收和利润的增长，产生的现金也高于分开运营所能达到的水平。

而且，通过这种方式也有助于公司未来发展，为相关人士带来更多福祉。

问：ARRIS此前一直是收购其他公司。是什么让您同意了康普的收购？

Bruce:

我们最初开始探讨公司合并的想法时，就迅速意识到这是我们能够加速公司当前战略发展的捷径——让公司更加多元化，在企业级领域进一步壮大业务，最终成为更强大的无线技术公司。我想这就是合并进程能够如此迅速的原因。

过去几个月里，我们看到了双方在企业文化上的契合，这对我们双方都是件好事。

这着实让人兴奋。

问：您认为明年将取得怎样的成功？

Eddie:

对于任何合并，前12个月都至关重要。我们需要确保把对客户的影响降到最低，并提升客户体验。合并的目的不仅是为了“变大”，是为了“更强”。

我们还需要确保为员工提供合适的平台。我们提供了独特的机会，让他们能够提升能力并积累经验。

Bruce:

是的。我们需要在核心市场树立领导地位，紧密把握机遇。我们需要将对客户的影响最小化，这是成功的基础。

从长远来看，随着人员和技术的整合，我们将共同制定更强大的发展路线，实现持续增长。

###