甲骨文公司并购行为分析

1.经营协同效应

通过大量收购公司，增加了客户群和增量的销售收入，产生规模效应。通过横向并购甲骨文获得仁科上万家客户；Siebel的4000家客户和340万CRM用户；Hyperion也带来了12000家客户，其中91家来自财富前100强；同样BEA贡献了数以万计的稳定客户，财富500强中的大部分。从成本的角度横向并购简化销售渠道、节约了管理成本、运营成本。由于软件行业的特点，大量的研发投入可以通过规模效应进行摊销。如果规模够大就有能力增加投入，公司也有足够大的客户群体为增加的投入买单。对SUN的并购也体现了纵向一体化为企业带来的经营协同效应。首先在产品设计、生产工艺上有利于衔接和配合，有助于提高沟通效率。在生产、加工销售各环节统一协调、节省了中间环节的成本。

2.保持技术领先

技术领先是高科技行业生存和发展的关键。甲骨文要想保持核心竞争力，必须保持技术的领先地位。并购无疑是可以快速获得先进的技术的最好渠道。2006年6月甲骨文收购Telephony@work,一家拥有基于IP的交互中心技术的公司。甲骨文成功的把这项技术应用到CRM软件中，从此领导CRM软件技术从传统的单一计算机交互平台到计算机与电话、语音平台与数据平台联动的整合应用技术。当看到智能终端用户的快速增长趋势之后，2007年甲骨文收购了AppForge的知识产权，从而获取了移动应用平台的开发技术，在企业级应用软件中实现管理层、销售团队和技术人员通过智能移动终端对交易实时互动，帮助客户提高生产效率。随着社交网络的兴起，甲骨文与2011年7月收购了Involver,一家拥有社交媒体开发技术的公司以打造自己的社交平台。将市场、销售、技术等应用与社交体验通过社交网络联系起来。另一方面，并购也帮助甲骨文获得相对成熟的技术，避免了自行研发的风险成本。甲骨文在云计算方面起步较晚，但是从2011年10月收购第一家云基础的客户服务应用软件公司RightNow后连续收购了云基础人力资本管理软件公司Taleo、SelctMinds；云基础销售管理软件Virtue、Eloqua、BigMachines、Compedium;私有云构架管理软件Nimbula等。通过收购，甲骨文大举向云计算领域进军以保持它的行业技术的领先地位和竞争优势。

3.扩大市场势力

甲骨文的并购通过扩大客户群体、填补产品技术空白、提高了核心竞争力最终扩大了市场势力，成为行业规则的制定者。首先，甲骨文通过横向并购建立起丰富的软件产品线为客户提供整套解决方案，为客户节省成本从而实现自己的市场竞争力。同样甲骨文通过纵向并购提供硬件及操作系统、数据库、中间件、应用软件整套解决方案构建起完整的纵向产品线，降低了客户整合的复杂性和采购成本，同时把矛头直指IBM。其次，甲骨文通过并购消灭了竞争对手。特别在甲骨文本来就有垄断优势的数据库软件市场中，一些开源数据库软件与甲骨文存在着竞争关系。甲骨文收购了其中的Innobase和SleepCat。MySQL是一款开源数据库软件，被广泛地应用在互联网的中小型网站中。2008年1月MySQL被SUN公司收购，而2009年SUN又被甲骨文收购。最终这一全球使用最广的开源数据库软件被甲骨文纳入囊中，甲骨文通过并购开源软件在数据库软件市场上的垄断格局不断强化。同时，甲骨文通过并购行业解决方案，软件公司快速进入到战略性的行业中，伴随该行业的成长扩大自身的市场势力。

通过并购，甲骨文在制造业、媒体娱乐业、交通物流业等广泛涉入，不断在行业领域强化其市场地位。