

## Päivän sana: Fuusio

5.1.2005 11:32 — Hartti Suomela

Tuskin PeopleSoftin hallitus oli ehtinyt myöntymään Oraclen ostotarjoukseen, kun analyytikot jo siirtyivät pohtimaan kuka seuraavaksi ostaa ja kenet. Ohjelmistoalalla kun on selvästi liikkumassa fuusioiden aalto.

Kesällä Microsoft tunnusti pohtineensa SAPin ostamista. Ja valtausdraaman keskelläkin Oracle myönsi katselleensa myös BEA Systemsin, Siebel Systemsin ja Lawson Softwaren perään.

Eikä ohjelmistoala ole fuusioitumisintonsa suhteen mitenkään poikkeuksellinen. Esimerkiksi tämän vuoden aikana yhdysvaltalaisoperaattoreiden markkinakenttä on muuttunut lähes kokonaan, kun heti Cingularin ja AT&T Wirelesin sulautumisen toteuduttua Sprint ja Nextel ilmoittivat yhdistyvänsä.

Niinpä Symantecin miljardisuunnitelmat Veritaksen ostamisesta eivät tulleet maailman tietoisuuteen yllätyksenä. Vaikka tämän liiton solmiminen näyttääkin sujuvan huomattavasti kivuttomammin kuin Oraclen ja PeopleSoftin synnytys, ei yhdistyminen pitkällä tähtäimellä tule olemaan mutkatonta.

Symantecilla kun on edessään suuri muutos tietoturva-asiantuntijasta isojen yritysten tietojärjestelmien ylläpitäjäksi ja suojaajaksi.

### **Vaikeampaa kuin arvataan**

Yleensäkin kahden erilaisen organisaation yhdistäminen ja päällekkäisten toimintojen karsiminen on keskimääräistä hankalampi tehtävä yritysjohdolle.

Jokin kuitenkin ajaa suuriakin ohjelmistoyrityksiä yhdistymään ja useassa tapauksessa se jokin on asiakaskunnan kasvattamisen tarve. Monella yrityksellä kun suuri osa myyntituloista syntyy nykyisiltä asiakkailta saatujen lisätilausten, päivitysten ja palvelusopimusten kautta.

Mitä suurempi asiakaskunta, sitä suuremmat lisätulojen mahdollisuudet. Asiakaskunnan kasvattaminen oman myyntityön avulla on kuitenkin rankkaa työtä. Potentiaalinen

---

asiakas on ensiksi saatava vakuuttuneeksi tarjotun tuotteen erinomaisuudesta kilpailijan tarjoomuksiin verrattuna.

Eikä tämä aina riitä, vaan päälle on vielä lätkäistävä jotain ekstraa, kuten tuntuva alennus tai ilmainen asennus- ja palvelusopimus.

Yritystoston kautta asiakaskunta kasvaa kertarysäyksellä. Ja jos oikein onnistuu, kaupan mukana saattaa vielä tulla jokin hyvä tuotekin ja joukko pätevää henkilökuntaa. Helppoa, vai mitä?

### **Siis kuka ostaa kenet?**

Monet ovat sitä mieltä, että viimeaikojen fuusiokuume ei päättynyt Symantecin lehdistötiedotteeseen. Arvuuttelun kohteena onkin lähinnä ketkä ovat kaupan osapuolina.

Vedonlyöjien ostajasuosikkeja ovat Microsoft ja IBM, joille kummallekaan ei käteisen riittäminen ole ongelma. Microsoftilla ongelmana on lähinnä liika käteinen, vaikka se onkin jo jonkin aikaa yrittänyt siirtää varoja osakkailleen ennätysosinkojen avulla. Kassassa on silti edelleen noin 30 miljardia kahisevaa, jolla ostaisi yrityksen jos toisenkin.

Ostettavien puolella BEA ja Siebel ovat saaneet jo liiaksikin huomiota. Onneksi BEAlla näytetään ymmärretyn kuinka näihin ainasiin ostohuhuihin pitää suhtautua.

Viimeaikaisessa lehtihaastattelussa yrityksen edustaja kuittasi spekuloinnit toteamalla, että asiakkaiden lisäksi heitä näyttävät nykyään rakastavan myös heidän kilpailijansa.

<hr>**Hartti Suomela** työskentelee Nokian Piilaakson yksikössä tutkimustehtävissä.

<http://www.digitoday.fi/mielipide/2005/01/05/paivan-sana-fuusio/20056687/66>