

일반적으로 M&A는 복수 또는 다수기업간의 단일기업으로 합치는 합병M&A와 기업을 팔고사는 형태의 양도양수M&A로 구분한다. 이때 어떤 경우에서든 당사자에게는 아집적 사고(思考)가 많이 나타난다.

양도자의 경우 우리회사 가치가 왜 이것밖에 안되느냐, 회사의 비전 또는 진정한 가치를 인수자가 모르고 있지 않느냐 라고 생각을 한다.

인수자는 인수자대로 인수 댓가가 터무니 없이 높다. 우물안개구리 식으로 양도자는 본인회사가 최고인 것으로 착각하고 있다고 생각하는 등 상대방을 무시한 각자의 주장만 되풀이 하는 경우가 많다.

특히 합병M&A의 경우 합병비율을 정할 때 서로 자신의 회사가 가치가 높다고 주장하다 보면 결국 크게 시너지를 일으키고 사업이 발전할 수 있는 기회를 놓치게 된다.

이는 내가 얻을 시너지보다 상대방에게 주는 것이 더 크게 보이기 때문일 터. 우리속담에 남의 떡이 크게 보인다는 말로 대신할 수 있을 것이다.

경험한 바에 의하면 M&A의 경우 초기에는 상호간의 조건에 의해 성사여부가 결정 된다.

그러나 딜진행이 이루어 질수록 조건의 비중은 감소하고 상대방과의 감정에 따른 비중이 점점 높아짐을 경험하게 된다.

그래서 M&A는 계약서를 쓰는 과정에 깨어지는 경우도 많으며, 계약한 후에 잘 못되는 경우도 간혹 생긴다. 따라서 M&A는 당사자간에는 이루어지기 힘들며 M&A전문가를 통해 진행하는 것이 성사율이 높다.

M&A는 본질적으로 시너지발생, 리스크 감소, 현재 보다 미래의 가치를 키우기 위해 하는 기업인수합병과정이다.

# 기업가의 M&A정신(II)





그런데 현재가치를 두고 서로 남의 떡이 크게 보여 실패하는 것은 이치에도 안 맞는 논리이다. 필자가 경험하여 터득한 M&A 7계명에 따른 기업가 정신을 요약하면 다음과 같다.

**첫째, "M&A는 나의 사업과 시너지를 낼 수 있는 사업파트너다" 라는 생각을 가져라.**

즉 내가 어떤 사업을 하고 있든 그 사업체의 매각, 혹은 또 다른 사업체의 인수, 합병 등과 같이 M&A는 내 사업과 가장 잘 어울리는 훌륭한 파트너라는 애정정신을 간직해야 한다.

**둘째, 양보와 배움의 정신을 가져라.**

남에게 주는 것을 생각하기에 앞서 내가 얻는 것을 더 중요하게 생각하라. 즉 남에게 10을 주더라도 내가 11을 얻을 수 있다면 적극적으로 행하는 자세가 필요하다.

**셋째, 오픈마인드를 가져라.**

M&A는 어느 시점이든지, 어느 상황이든지 모든 경우에 해당될 수 있고 나도 현재위치에서 M&A할 수 있다는 긍정적 오픈마인드 자세가 필요하다.

**넷째, 적극적인 사고를 가져라.**

M&A자체를 목표로 삼을 수 있을 정도로 전략적 사고, 필연적 사고를 갖고 도전토록 하며 한두 번 접해 보고 어렵다고 포기한다든지 하는 것은 금물이다.

**다섯째, 당장 앞을 보지 말고 좀더 멀리 보는 안목을 가져라.**

M&A시 현재에 급급하지 말고 장기적 안목의 사업비전을 보고 덤벼라.

**여섯째, 매각은 가장 잘 나갈 때 하라.**

어려울 때 하지 말고 사업이 잘 될 때 하는 것이 큰 가치를 인정받을 수 있는 좋은 기회다.

**일곱째, M&A를 사업성공의 전략적 수단으로 삼아라.**

M&A를 활용한 사업성공이야말로 남의 것을 사업에 잘 활용하는 지혜다.

국내외적으로 M&A를 활용해 돈을 벌었다던지 사업에 성공한 케이스는 수없이 많다.

필자는 M&A를 환경적으로 분류할 때 생존형 M&A와 성장형 M&A로 구분한다.

생존형 M&A는 M&A가 이루어지지 않으면 회사가 문을 닫아야 하는 절박한 상황에서 이루어지는 M&A다.

성장형M&A는 현재 사업이 잘되고 있지만 미래 성장가치 제고를 위해 이루어지는 M&A의 형태이다. 즉, 동종업계 3, 4위가 M&A하여 동종업계 1~2위에 랭크되는 경우라고 볼 수 있다.

또한 사업이 잘되고 있는 기업을 상대방이 필요로 할 때 좋은 조건(가격)에 매각하는 것도 이에 해당이 된다.

이런 M&A를 선진국형 M&A로 볼 수 있으며 경영진이 M&A에 대해 적극적 사고와 오픈마인드를 보유하고 있는 경우에 가능하다.

이제 M&A는 누구도 피해갈 수 없는 필수과목이 되었다.

M&A는 끝과 시작이 아니라 경영과정에서의 프로세스이며 경영전략적으로 수행되고 있는 주요 절차중의 하나이다.

누가, 언제, 어떻게, M&A를 수행하느냐 하는 것은 어떤 경영진이 어떤 기업을 어떻게 성장시키고 기업의 가치를 키우느냐와 직결된 문제가 된 것이다.

M&A를 통해 목표를 달성하고, 그 가치를 실현하는 것이 중요한 때다.

