



기업가의 M&A 정신

■ 기업 마인드가 M&A의 성공 혹은 실패 갈라

사업을 하는 사람에게는 기업가 정신이 있다. 사업을 하는 사람에게 윤리적, 공동체적 정신이 매우 중요하겠지만 필자가 얘기하고자하는 방향은 사업 전략적 측면에서의 기업가 정신을 말하고자 한다. 즉 어떤 기업가적 마인드를 갖고 있느냐에 따라 같은 조건의 같은 사업을 성공시키기도 하고, 실패하기도 한다.

앞을 내다보고 사업아이템(제품, 기술 등)을 개발하는 예지력, 한정된 자원(인력, 자금 등)을 효율적으로 사용하는 계획력, 외부에서 필요한 자원을 가져올 수 있는 자원조달능력, 제품의 매출을 신장시키는 마케팅 능력, 경쟁력·특화된 능력을 살려 사업방향을 정확히 잡고 추진하는 추진력 등은 기업가로서 지녀할 기업가 정신이다

필자는 지금까지 약 2천여 업체의 경영진을 만나 상담해주면서 다양한 경영진의 사고유형을 경험했다. 좀 더 적극적인 유형이 있는가 하면 아주 소극적이던지 조심스러운 유형도 많았다

아무리 힘들어도 M&A하면 죄짓는 것처럼 생각하는 경영자도 있었고, 잘 나가는 기업인데도 시너지가 발생하고 서로 신뢰할 수 있다면 적극적으로 M&A를 추진할 수 있다는 경영자도 있었다.

우리나라의 경우 M&A는 10여년 전만 해도 극히 일부에서만 이루어지고 있는 극소수의 분야였다. 그러던 것이 IMF로 새로운 사업 환경이 만들어 지면서 M&A의 필요성, 중요성이 증대되고 이에 따른 경영자의 M&A마인드가 개방적이고 좀 더 적극적인 방향으로 바뀌어 가고 있다.

하지만 필자는 아직도 우리나라 기업가의 M&A마인드는 좀 더 부족하다는 생각이 강하게 든다. 만일 잘나가는 기업의 대주주한테 “운영하고 있는 기업을 양도(M&A)하세요”라고 하면 한쪽 뺨을 얻어맞을 것 같은 생각이 드는 이유는 무엇일까?

이장현 대표의 창업엔에이컨설팅(주)은 수많은 기업의 컨설팅, M&A를 수행하면서 많은 노하우 축적과 네트워크를 형성하고 있다. 특히 기업가치제고(주식가치제고), 재무전략, 주식전략, 주식공모, 코스닥상장, 프리보드등록, 경영자문, M&A, A&D, 우회상장에 탁월한 컨설팅을 구현한다.
(Tel. 02-783-7500 / www.mnai14.com)



이장현 대표의 창업엔에이컨설팅(주)

■ 적극적이고 개방적인 사고는 M&A 성공 확률 높아

일반적으로 M&A를 위해 필자를 찾아오는 케이스를 살펴보자. 인수M&A를 위해 찾아오는 경우 거의 대부분이 사업이 잘되고 있는 기업을 찾는다. 그런데 매도M&A를 위해 찾아오는 경영자는 회사가 매우 어려워 힘들어 할 때 찾아온다. 이런 경우 서로 매칭이 잘 안 되는 것은 당연한 논리다. 실제 M&A로 성공하는 케이스를 보면 적극적이고 개방적일 때 성공을 한다.

필자가 몇 년 전에 대전광역시 주최 M&A관련 세미나 주제발표를 한 적이 있다. 그 때 대덕밸리에서 사업하는 분을 소개받으면서 “창업한 회사를 코스닥 상장시켜서 매각하고 또 창업하여 코스닥상장을 위해 매진하고 있다”는 얘기를 들었다. 이 분 외에도 기업을 인수한 후 가치를 키워서 다시 M&A(양도)하는 것을 주 사업으로 하는 사람들이 많다. 일반적으로 회사가 어려울 때 양도M&A를 시도할 수 있지만 잘 나갈 때 양도M&A할 수 있다는 적극적이고 개방적인 마인드가 필요하다.

2000년도에 옥션(인터넷경매회사)이 이베이(eBay)에 2,000억 원에 M&A되었다. 그 당시 인터넷기업이 어떻게 2,000억 원에 M&A될 수 있느냐 하는 것이 세간의 화제였다. 그러나 옥션은 인터넷쇼핑몰 경매분야 1위 업체로써 잘나가고 있었기 때문에 거액의 금액으로 M&A가 가능했다. 또한 2006년도에는 잡코리아가 1천억 원에 M&A되었다. 그 때도 많은 사람들이 의아해 했다. 그러나 그 역시 구인구직분야 1위 기업으로써 사업을 하고 있었기 때문에 가능한 일이었다. 올 초에는 미래에셋에서 부동산114를 약700억 원(지분100%기준)에 인수했다. 이 모두가 M&A당한 회사는 이 분야에서 최고조로 잘나갈 때 M&A 되었다는 사실이다.

그런가 하면 90년대 말 부도난 쌍용중공업을 인수하면서 시작한 STX는 최근 야커야즈(크루즈선 제조업체)를 인수하는 것으로 재계 20위를 넘어 10위에 가까이 가고 있다.

두산그룹의 글로벌M&A성공, 금호아시아나그룹, 유진그룹 등이 최근 M&A를 통해 재계판도를 다시 쓰고 있는 대표적인 기업들이다. 이들 성공기업의 공통점은 M&A를 적극적이고 전략적으로 활용했다는 차이점이 있다. 즉 자금 탕만 하고 아무리 좋은 기업이 손짓해도 인수를 못한다든지 했다면 이러한 성공가도는 없었을 것이다.

그렇다고 무조건 무리해서 M&A하라는 것은 아니지만 전략적으로 접근하여 차입, 킨소시엄, 유가증권발행, 유상증자 등을 활용해 전략적 M&A가 가능하다면 적극적으로 시도해볼 직하다.

우선 기업가는 나눔의 지혜, 공생의 지혜가 필요하다. 경영자가 혼자 모든 것을 다 가지려고 한다면 사업도 성공시킬 수 없을뿐더러 M&A조차도 성공할 수 없을 것이다. 남에게 열(10)을 주더라도 자신이 열하나(11)를 얻을 수 있다면 된다는 적극적이고 긍정적 사고가 필요하다. 남에게 주는 열(10)이 아까워 내가 열하나(11)를 가질 수 있는 기회를 놓친다면 사업가로서 성공의 자질이 없는 것이다.

기업이 잘 나갈 때는 기업가로서 욕심이 생긴다. 잘 운영해서 큰 기업으로 성장시켜야겠다는 생각이 간절하다. 사람이라면 당연한 생각이다. 그러나 사업아이템상 자신의 힘으로 무작정 키울 수 없는 특성이 있든지, 보다 능력 있는 자가 나타나 자신의 사업을 더 발전시킬 수 있는 기회가 온 경우, 대승적 견지에서 적극적으로 M&A할 수 있다는 오픈 마인드가 무엇보다 중요하다.

