

더 큰 성장을 위한 전략적 선택, M&A

글_ 나도진 전문위원(벤처기업협회 M&A/IR지원센터, djra@kova.or.kr)

최근 세계 2위 PC제조업체 델이 컴퓨터 서비스 업체인 페로시스템코퍼레이션을 39억 달러에 인수한다는 소식이 들려왔다. 한화로는 무려 4조 7천억 원에 육박하는 매머드 급 이번 인수합병이 성사된다면, 델은 경쟁자인 HP와 IBM에 비해 뒤떨어진 서비스 부분 보강을 통해 컴퓨터 시장 세계 1위를 노리게 될 듯하다.

상반기에는 이미 세계적 IT기업인 오라클이 서버기업인 썬마이크로시스템즈의 합병을 결정해 소프트웨어와 하드웨어를 망라하는 전방위 IT기업으로 단숨에 성장하는 사례도 볼 수 있었다. 시스코시스템즈가 140회 이상의 M&A를 통해 짧은 기간에 글로벌 기업으로 성장한 사례도 익히 알려져 있다.

이처럼 기업 간 M&A가 활성화 된 미국 같은 해외국가에서는 신규 사업에 진출할 때 "이미 시장에서 검증된 우수기술이 있을 것인가" 또한 "새로 개발하여 시장에 참여할 것인가"를 선택한다. 반면 우리나라에서 사업을 시작할 때는 대부분 새롭게 '회사를 세운다'. 직접 창업을 해 법인설립부터 시장조사, 연구개발 및 영업마케팅까지 해당 시장에서 처음부터 시작하는 것이 일반적인 시장진출의 루트로 여겨지고 있다. 국내에서 M&A는 인수기업이나 피인수 기업에 아직도 낮은 선택인 것이다.

실제 많은 기업인은 기업 간 M&A의 전략적 중요성을 공감하고 있다. 그럼에도 불구하고 국내 정서는 아직도 기업인수합병에 대해 부정적인 인식이 팽배하다. 고생해서 내가 만든 회사를 빼앗긴다는 생각, 내가 아니면 회사를 키워 낼 수 없다는 감정이 강해서다. 또한 머니게임을 위한 M&A의 부정적인 사례도 우리 사회의 M&A에 대한 반감을 더욱 키웠다.

그러나 M&A를 통해 인수기업에서는 시행착오를 줄이는 경험과 경영 노하우를 얻어 빠른 시간 내에 시장으로의 성공적인 진출이 가능하며, 피 인수기업에서는 정채위기에 더 큰 성장으로 한 단계 도약할 수 있다. 우리는 한계임-네이버의 M&A가 우리나라 최초 1조 원 매출 벤처기업을 가능케 했음을 보았다. 싸이월드도 SK커뮤니케이션즈를 만나 꾸준한 성장세를 지속하고 있다. 적재적시의 M&A는 인수-피인수기업 모두에 득이 될 수 있는 것이다.

최근같이 경제침체로 기업공개가 주춤한 시기에는 확실한 투자회수전략으로도 고려할 수 있다. 우리나라에서는 기업이 설립되면 상장까지 평균 11년이 걸린다. 그러나 창투사를 비롯한 기관투자자들은 자금구성이 조합이나 펀드형태로 설립된 후 보통 5~7년까지 자금을 회수해 돌려줘야 하기 때문에, 기술만을 가진 초기 중소벤처기업에 투자가 소극적일 수밖에 없다. 그러나 M&A가 활성화되면 초기 우수기술기업들도 M&A를 통해서 투자자금의 회수가 가능해 기관투자 등 다양한 투자를 유치할 수 있다. 즉 자금조달 생태계가 대출위주에서 투자위주로 바뀌게 되는 것이다.

한편 M&A는 회사의 명운을 결정짓는 일이니 만큼 내부에서의 확실한 의사판단에 붙여 외부의 전문적인 도움이 필요하다. 중소기업청에서는 최근 벤처기업협회, 중소기업진흥공단, 삼일회계법인, 기술보증기금 등 4개 기관을 중소기업 M&A지원센터로 지정하였다. 특히 협회 M&A지원 센터의 경우 기존 수십 건의 M&A를 성사시킨 노하우를 바탕으로 중소벤처기업의 성공적인 M&A를 지원하고 있다. 협회의 M&A/IR센터는 상생M&A 즉, 우수한 기술을 가지고 있으나 자금이 없는 중소벤처기업과, 자금이 있으나 사업아이템이 필요한 기업 간의 M&A를 추구한다. 보다 적극적인 마인드로 새로운 성장 동력을 찾고 있다면, M&A지원센터의 문을 두드려 보는 것도 좋은 대안이 될 수 있을 것이다.