



벤처기업의 생존과 성장을 위한 M&A 전략 II



벤처기업의 M&A사례가 증가 추세다. 하지만 규모가 작거나 자금력이 부족한 벤처기업에게는 M&A가 어렵게 느껴지기도 하고, 실제로 어디서부터 시작을 해야 할지 모르는 경우가 있다. 지난호에 이어 벤처기업들이 생존과 성장을 위한 M&A 전략을 효율적으로 활용할 수 있는 방법에 대하여 Q&A를 통해 알아보려고 한다.

Q M&A 모형에서 추진전략에 따른 유형은 어떻게 다른가요?

A M&A 모형은 추진전략의 목적에 따라 분류해 보면 '성장형', '유지형', '탈출형' 등 3가지로 나누어 볼 수 있습니다. 성장형 전략은 일반적인 M&A에 해당하며 M&A를 통해 속도와 기술을 확보할 수 있으며 이를 통해 한 단계 업그레이드를 할 수 있습니다. 유지형 전략은 NHN, 미탈스틸 등과 같이 업계 1위를 유지하고 고수하기 위하여 끊임없이 M&A를 추진하는 것을 말합니다. 업계 1위에서 밀리면 생존이 불투명해지는 경우에 사활을 걸고 M&A에 집중하게 됩니다. 탈출형 전략은 한계기업으로 전락하여 도저히 생존이 어려운 기업이 선택할 수 있는 마지막 카드로서 인수기업을 찾는 게 쉽지 않지만 대안이 없으므로 성사를 시켜야 합니다. 반면에 성숙기 기업에 있어 사업아이템이 포화상태인 경우에 새로운 신규 사업 진출 또는 사업의 다각화 등을 목적으로 기존 사업을 정리하기 위한 전략으로도 활용할 수 있습니다.

Q M&A는 동종업종과 이종업종 중에서 어느 것이 유리하나요?

A 벤처기업에게 이종업종 간의 M&A는 상당히 위험합니다. 회사의 기존 아이템이나 사업을 완전히 포기하지 않는 이상 유사, 동업종간의 M&A가 의미가 있습니다. 대부분 중소벤처기업은 현재 경영상황이 좋지 않은 경우가 많아 이를 극복할 수 있는 대안의 하나로 M&A를 선택하게 되는데 전문성이 부족한 이종업종 M&A를 추진하게 되는 경우 성공확률이 떨어질 수밖에 없습니다. 성숙기에 진입한 기업 중에서 어느 정도 안정성이 확보된 경우에 신규 사업의 진출 또는 생존을 위한 새로운 돌파구를 찾기 위해 기존의 사업을 정리하면서 추진하는 것 외에 경영의 다각화 또는 사업의 다각화의 명분으로 이종업종 M&A는 실패할 가능성이 많을 것입니다. 따라서 가능한 유사, 동업종으로 대항회를 통해 경쟁력을 확보하는 방향으로 M&A를 추진하기를 권합니다.

Q M&A를 추진하려면 어떤 준비를 해야 하나요?

A 중소벤처기업에서 M&A를 추진하고 준비하기 위하여 준비해야 할 것은 CEO 또는 대주주가 직접 M&A 실무교육에 참여하여 M&A에 대한 준비를 하거나 M&A 전략에 대한 이해와 이를 추진할 수 있는 내부인력의 확보 또는 M&A 관련 다양한 전문분야의 전문가와의 네트워크를 통해 개인적인 자문단으로 라인업을 해 두기 바랍니다. 간단한 내용들은 평소에 알고 지내는 전문가 그룹에게 조언을 받을 수 있기 때문입니다. 물론 개인적인 자문으로 해결이 안 될 중요사안에 대하여는 외부전문가에게 의뢰를 하는 계약을 통해 전문적인 자문서비스를 받을 수 있습니다. M&A 추진 단계별로 모든 것을 아웃소싱하는 것은 비용의 낭비요소입니다. 따라서 내부에 전문 인력이 있다면 상당부분을 내부에서 분석과 정리를 통해 필요한 부분을 최적의 자문을 받을 수 있는 곳을 선택하여 의뢰하면 더욱 효과적일 것입니다. M&A 관련 교육도 다양한 기관이나 단체에서 진행하고 있으므로 교육의 장단점을 비교하여 가장 효과적인 프로그램에 참여하기 바랍니다.

