

회사 매각 제안을 받았습니다. 어떻게 준비할까요

안녕하세요. 정호석 변호사입니다.

빠른 속도로 산업 구조가 변하면서, 스타트업이 빠르게 성장하고 사회에 커다란 변화를 가져오는 것을 볼 수 있습니다. 이러한 흐름에 뒤처지지 않기 위해 대기업을 필두로 전통산업 시장에서 자금을 확보한 회사들역시 스타트업 투자나 인수에 적극적으로 나서고 있습니다. 카카오, 네이버 등 대형 IT 기업들만 스타트업을 인수했던 몇 년 전과는 전혀 다른 흐름인데, 스타트업 입장에서는 더 다양한 기회가 열렸다는 측면에서 긍정적인 변화라고 생각합니다.

인수 제안을 받으면 처음에 기쁜 마음이 들지만, 한편으로는 어떻게 대응을 해야 하는지 걱정스럽기도 합니다. 혹시 진행 도중 무산될까 두려워 설불리 주변에 이야기하는 것도 꺼려지고, 투자사에 조언을 구하자니 부담스럽고 어렵기도 합니다.

그래서, 이번에는 인수 제안을 받았을 때 유의할 사항들을 간단하게 이야기해 보려고 합니다.

스타트업의 매각 절차는 **(가) 인수하려는 회사가 PEF 같은 금융기관인지 혹은 사업을 영위하고 있는 회사인지, (나) 인수하려는 회사가 국내 회사인지 해외 회사인지, (다) 어떤 이유로 인수하려는 것인지** 여부에 따라 다양한 방식으로 진행되므로 정형화하긴 어렵습니다.

하지만, 스타트업의 상황을 파악하는 ‘실사’ 절차와 ‘주요 조건 협의’ 절차는 필수적으로 진행되므로, 이 과정에서 유의할 사항을 말씀드리겠습니다.

■ ‘실사’ 과정에서의 유의사항

‘실사’란, 인수 희망자가 인수 대상 회사의 상황을 파악하는 것을 의미합니다.

영업적인 측면에서 상황을 파악하는 것은 ‘영업실사’, 재무적인 측면에서 파악하는 것은 ‘재무실사’, 법률 리스크를 파악하는 것은 ‘법률실사’입니다.

실사를 통해 회사가 설립 직후부터 성장해 온 히스토리와 장래 가능성, 리스크까지 파악을 하는데 이 과정에서 인수 의사를 철회하는 경우도 많습니다.

회사 인수 제안을 받으면, 창업자는 곧 exit 할 수 있다는 기대에 아무 조건 없이 실사를 수용하고 자료를 인수 희망자에게 제공하는 경우가 있는데, 이는 매우 위험한 일입니다. 회사의 중요 정보나 노하우가 모두 외부로 노출될 수 있기 때문입니다.

따라서, 실사 시작 전에 비밀유지계약을 작성하고, 각 자료의 중요도를 평가하여 제공할 자료를 선별하는 것은 매우 중요합니다.

물론, 비밀유출의 두려움에 중요 자료를 전혀 제공하지 않는다면 매각 자체가 무산될 수 있기 때문에, 어떤 자료를 제공하고, 어떤 자료를 제공하지 않을지 선별하고, 단계별로 나누어 자료를 제공하는 것이 바람직합니다.

■ ‘주요 조건 협의’ 과정에서의 유의사항

다음으로는 ‘주요 조건의 협의’입니다. 가장 중요한 것은 지분 가치(valuation)이지만, (가) 지분을 얼마나 매각할 것인지(51%인지, 100%인지), (나) 어느 주주의 지분을 매각할 것인지, (다) 진술 및 보장은 어느 범위에서 할 것인지, 매각 후에 어떤 책임을 부담하는지 등 논의할 조건은 많습니다.

주요 조건은 한번 확정되면 변경하기 어려우므로, 계약을 작성하기 전부터 경험 많은 전문가와 협의하여 준비하는 것이 바람직합니다.

특히, 매각 구조에 따라 부담해야 할 세금액이나, 납부 시기가 달라질 수 있으므로 인수자의 제안을 **수동적으로 수용하지 말고, 이득이 되는 방향으로 적극 논의**를 해야 하겠습니다.

모쪼록 제 지식과 경험이 회사를 운영하는데 조금이나마 도움이 되어 회사를 우뚝 세우시길 기원합니다.
감사합니다.

본 자료에 게재된 내용 및 의견은 일반적인 정보제공만을 목적으로 발행된 것이며, 법무법인 세움의 공식적인 견해나 어떤 구체적 사안에 대한 법률적 의견을 드리는 것이 아님을 알려 드립니다. Copyright© 2020 SEUM Law.

정호석 변호사

Partner

hoseok.jung@seumlaw.com