

כיצד ארגונים מתמודדים עם תהליכי מיזוגים ורכישות

ד"ר אברהם (אבי) מוסקוביץ

ביה"ס למנהל עסקים אוניברסיטת חיפה

במהלך שני העשורים האחרונים גייסו חברות ישראליות רק 10 מיליארד דולר בוול סטריט, זאת בהשוואה ל-380 מיליארד דולר שהחליפו ידיים במסגרת M&A's. עבור כל ארגון מכריע לקבוע אסטרטגיה כיצד להתמודד עם האיזמים מצד המתחרים ומהסביבה המשתנה במהירות.

חברות שמחליטות לעסוק ברכישות יכולות להיות מונעות ממספר מטרות שונות, בעוד שסטארטאפים נוצרים מלכתחילה לקראת אקזיט מוצלח כמטרה העיקרית שלהן. עד כה נבחנה ההשפעה של משתנים רבים על הצלחת ה-M&A. חלק מהמשתנים הם חיצוניים לחברות וקשורים ישירות לסוג הענף, השוק או המסגרת החוקית. משתנים אחרים הם פנימיים וקשורים לסגנון הניהול, לתרבות הארגונית, לאופן ביצוע התהליכים וכו'. Haleblan (2009) טען כי עניין זה לא נחקר מספיק ודורש מחקר מפורט יותר.

הספרות מציעה כי המוטיבציה הבסיסית להתמזג מונעת על ידי סדרה של נימוקים ומניעים. המודל העולמי למחקר הערכת העסקים מתאר את הקריטריונים העומדים מאחורי תהליכי קבלת ההחלטות של החברות הרוכשות, בניסיון לאתר את כל המשתנים המעורבים ולהעריך אותם על פי מידת ההשפעה שלהם.

מטרת ההרצאה הינה לסייע לארגונים להתאים את עצמם כדי להתמודד עם ניסיון הרכישה.