

Sadržaj	
Uvod.....	3
Merdžeri.....	4
Akvizicije.....	4
Razlike između merdžera i akvizicija.....	5
Japan.....	6
Sony.....	8
Merdžeri i akvizicije Sony Corporation-a.....	9
Sony BMG.....	10
Sony-Ericsson.....	12
Siemens.....	14
Organizaciona struktura Siemens-s.....	14
Ključna područja poslovanja.....	16
Akvizicije i merdžeri.....	17
Poslovni partneri.....	19
Siemens Foundation.....	21
Nokia Siemens Networks.....	22
Akvizicije.....	23
Motorola.....	24
Merdžeri i akvizicije.....	26
Netopia.....	26
Vertasent.....	27

## Uvod

Savremeni uslovi poslovanja uzrokovali su promene u ponašanju kompanija na domaćim i međunarodnim tržištima. Zahtevajući više ulaganja u kvalitet, diferencijaciju proizvoda, pooštavajući konkurentnost kroz napredak tehnologija, finansijske krije celokupnog svetskog tržišta, dostupnost informacijama, tržište i tražnja su navele kompanije da se u skladu sa svojim mogućnostima reorganizuju unutar njih samih da bi nastavile uspešno poslovanje.

Danas nije ništa nepoznato da su, upravo, zbog veličine tržišta, globalizacije, zahteva tražnje, konkurencije, nedostatka sredstava da zadovolje svoje aktivnosti i potrebe tržišta, organizacije stupaju u strateške alijanse ili razne vrste zajedničkih ulaganja, spajanja i pripajanja celokupnih kompanija ili delova.

Odavno je prihvaćeno da za liderstvo nije potreban pojedinac, već tim! Tako i kompanije prihvataju to na svom nivou i postaju partneri, umesto konkurenata.

## Merdžeri

Merdžer se definiše kao unija dve ili više organizacija pod jedinstvenim vlasništvom koja može biti i rezultat preuzimanja. U najnovijoj literaturi smatra se da faktički nije prihvaćena standardna, odnosno univerzalna definicija merdžera, posto je svaka unija različita, zavisno od toga šta se očekuje, koja je njena svrha.[1]

Polazeci od korišćenja termina merdžer u praksi međunarodnog poslovanja, savremeno značenje merdžera se sve cesce vezuje za svako spajanje kojim se formira jedna ekonomska jedinica od dve ili više ranije postojećih. Takođe se ističe merdžer opšti termin koji se primenjuje na transakciju u kojoj se sve ili više poslovnih organizacija spajaju u jedinstven entitet. U stvarnosti postoje mnogo različitih tipova merdžera i oni se (kao i ostale aktivnosti korporativne kontrole) mogu diferencirati prema nekoliko kriterijuma. Pri tome se uzima u obzir da amerdžeri stvaraju različiti stepen poslovne koncentracije. [1]

Izraz merdžeri i akvizicije odnosi se na aspekt korporativne strategije, poslovnih finansija i upravljanja koji se bave kupovinom, prodajom i spajanjem različitih kompanija što može poboljšati, finansiranje, ili pomoći rastućoj kompaniji u određenoj industriji brži rast, bez potrebe za stvaranjem drugog poslovnog subjekta.

## Akvizicije (acquisition)

Akvizicija, takođe poznata kao preuzimanje ili otkup, je kupovina jednog poduzeća od strane drugog. Akvizicija može biti prijateljska ili neprijateljska. U prvom slučaju, poduzeća saraduju u pregovorima, dok u drugom slučaju, kompanija koja se preuzima ne želi biti kupljena ili nema prethodno znanje o ponudi. Akvizicija se obično odnosi na kupovinu manjih preduzeća od strane većih. Nekad će ipak, manja kompanija steći kontrolu upravljanja nad većim ili starijim prduzećem i zadržati svoje ime za novonastali entitet. To je poznato kao obrnuto preuzimanje. Drugi tip akvizicije obrnutog spajanja, je dogovor koji omogućava da privatna firma za kratak rok postane javna i usled toga poveća svoj finansijski kapacitet, usled spajanja. Obrnutog spajanja nastaje kada privatna kompanija koja ima perspektivu i ima veliku potrebu za finansijskim sredstvima kupuje javno preduzeće, obično jedno bez poslovnih i sa ograničenim sredstvima. Postizanje akvizicionog uspeha pokazalo se vrlo teškim ciljem za postizanje, dok su različite studije pokazale da 50% od ukupnog broja akvizicija bile neuspešne. Akvizicioni proces je vrlo kompleksan, sa brojnim dimenzijama koji utiču na njegov ishod.[2]

----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU. -----

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)