

5권

도전의 길

(경력·재도전 창업)

CONTENTS

| CONTENTS |

프롤로그

Part 1. 뚝심

- (주)스마트빈 (최원필) _ 010
- (주)미동전자통신 (김범수) _ 020
- (주)델타이앤씨 (김종민) _ 030

Part 2. 경험

- (주)와이젬(윤상원) _ 044
- (주)컬쳐바이오 (신명수) _ 056
- (주)투엠아이 (허권) _ 068

Part 3. 연결

- 웰니스인텔리전스(주) (서동필) _ 082
- (주)카이저솔루션 (박현용) _ 094
- (주)엠비씨커뮤니케이션즈 (김정태) _ 106
- 드림헤븐앤티크스카이 (이준천) _ 116

가장
뛰어난
예언자는
과거이다

바이런

PROLOGUE

| 프롤로그 |

가면 갈수록 점점 더 명확해 지는듯하면서도 어려운
것이 성공 창업의 길임을 김창업 씨는 깨닫습니다.
열정만으로 되는 것도 아니고 경험만을 믿을 수 있는
것도 아닙니다. 그렇다고 언제 올지 모르는 위기
때문에 조마조마하며 무작정 도움을 기다리는 것도
답은 아닙니다.

성공 창업을 향해 가고 있는 선배들을 보면서 김창업
씨는 많은 깨달음을 얻었습니다. 자신이 앞으로 가야
할 길에서 어떤 선택을 해야 실패 없이 나아갈 수
있을지에 대한 지혜와 성공 창업을 위한 마음가짐 등
다양한 부분을 배웠습니다.

마지막으로 그는, 경력이 든든한 선배들을 만나보기로
했습니다. 창업에 대한 다양한 경력이 있는 선배들,
뼈아픈 실패를 딛고 재도전 한 선배들을 통해 그는
반면교사의 교훈을 얻고자 합니다.

선배들이 말합니다.



“내가 했으니, 너도 할 수 있어.”

선배들은 위로와 용기를 북돋아 주기 위해 자신들의 실패담도 아낌없이 창업 씨에게 (그리고 여러분에게) 말해주고 있습니다.

우리가 창업 씨와 함께 이번에 걸어갈 길은 “도전의 길”입니다.

자, 그들의 솔직한 성공 창업을 향한 이야기에 이번에도 함께 하실 거죠? 우리 창업 씨와 같이 한 번 가보시죠.





洞察

도전의 길



똑심

부족한 건 돈이 아니라 미래에 대한 통찰력이다.

-샘 월튼-



- 기업명 : (주)스마트빈
- 대표명 : 최원필
- 주요사업 : 하드웨어, 소프트웨어 개발 및 제조
- 대표번호 : 070-4694-5991
- 홈페이지 : www.sbean.co.kr

SMART BEAN Interview



Project Title

창업선도대학
창업아이템
사업화 /
청년전용
창업자금

“기술로 문화를 만들어가는 사람들”

재도전은 실패의 흔적이 아니라
딛고 일어설
성공의 디딤돌이다.

”

최
원
필
li

Choi
Won

뚝심으로 다시 한 번 도전하다

“창업은 두려움이에요. 수많은 난관을 넘어야 하고,
걱정과 불안함을 떨쳐내야 하죠. 하지만 두렵다고
해서 아무것도 하지 않으면 이를 수 있는 것도
없어요. 두려움과 싸워 이겨야 달콤한 열매를 얻을
수 있는 겁니다.”

(주)스마트빈 최원필 대표는 이런 말을 할 자격이 충분하다. 한 번 넘어졌지만 분연히 떨치고 일어서 또 다시 도전했고, 이제 막 성공가도에 다다랐기 때문이다.

2007년은 최 대표에게 잊을 수 없는 한 해였다. 5년 전, 야심차게 출발한 IPTV 제조사업을 끝내 접어야만 했기 때문이다. 하루가 다르게 오르는 원자재 값과 대기업 메이커를 달고 나온 경쟁제품을 이길 도리가 없었다. 울며 겨자 먹기로 가격을 내리자 마진률은 점점 떨어졌고, 판로도 하루가 다르게 막혀만 갔다. 10여 명의 직원들과 함께 20억 매출을 달성하며 자축했던 지난날이 주마등처럼 스치고 지나갔다. 남은 것은 3억 원가량의 빚이 전부였다. 성공 창업의 신화가 될 뻔했던 최 대표는 결국 사업을 접어야만 했다. 쓰디쓴 실패였다. 하지만 다시 회사를 다니면서도 마음은 여전히 창업을 향한 열망으로 꿈틀거렸다.

“한 번 실패했기에 더욱 조심스러웠죠. 주변에서 ‘다시 한 번 생각해보라’며 말리기도 했고요. 하지만

제 결심은 확고했어요. 그래서 걱정은 미뤄두고 마음 가는 대로 나아가기로 했어요. 저의 두 번째 창업은 그렇게 시작되었습니다.”

‘월리를 찾아라’보다 수백 배는 어려운 창업아이템 찾기가 시작됐다. 그러던 그의 레이더에 반짝거리는 아이디어 하나가 포착됐다. 스마트폰 OS의 양대 산맥중 하나인 안드로이드를 활용하여 특정분야에 특화된 기기를 만드는 사업이었다.

“21세기 스마트 시대에 걸맞는 사업아이템이라고 확신했어요. 오픈 소스여서 충분히 재가공이 가능한 안드로이드 운영체제를 기반으로 한다면 제 아이디어로 새로운 제품을 만들어낼 수 있을 거라 생각했죠.”

2013년 최대표는 (주)스마트빈으로 출사표를 던졌다. 안드로이드 OS를 바탕으로 하드웨어와 소프트웨어를 개발, 제조하는 융합형 기기 전문 기업이 탄생하는 순간이었다.

작은 아이디어에서 자라난 스마트 기기들

콩을 닮고 싶었다. 황무지에서도 잘 자라 구황작물로도 손색이 없는 콩은 작은 몸에 거대한 에너지를 응축하고 있다가 흙과 물을 만나는 순간 생명의 씩을 터운다. 최 대표는 콩 대신 무궁무진한 가능성을 지닌 아이디어를 심고 싶었고, 그 안에서 스마트 기기를 키워내고 싶었다. 그래서 회사 이름을 스마트빈(Smart bean)이라 지었다.

창업 후 1년간 최 대표는 CPU보드를 만드는 데 주력했다. 앞으로 만들어갈 기기들의 밑바탕이 되는 작업이었다. 그는 양산한 CPU보드를 판매해 사업 자금을 마련하고 시제품을 만들어갔다. 틈틈이 새로운 제품을 구상하는 일도 빼놓지 않았다.

생활 속 사물들을 유무선 네트워크로 연결해 실시간으로 정보를 공유하고 상황에 맞게 반응하는 사물인터넷(IoT) 시장. 최 대표는 이 시장에서도 스마트빈이 할약할 무대를 스마트 시큐리티, 스마트 미디어 분야와 스마트 헬스케어 시장으로 잡았다. 스마트빈의 야심작은 스마트 비디오 인터컴

한 번 실패했던 경험은
그 어디에서도
얻을 수 없는
자산이 되어주었다.

‘도어톡’이다. 언제 어디서나 외부 방문자의 정보를 실시간으로 받아볼 수 있는 도어톡은 자동으로 방문자의 얼굴을 인식해 사진을 찍고, 촬영된 이미지를 스마트폰과 SNS 등으로 전송한다. 사후 보안이 아닌 사전 보안 장치인 것이다. 1인 가구와 맞벌이 부부가 늘어나고 있는 현 시점에서 도어톡은 세간의 주목을 한몸에 받고 있는 제품이다.

한편 최 대표는 2014년 영남아공대학 창업아이템 사업화의 지원을 통해 ‘메디박스’ 제품화에도 성공했다. 기존 원격진료기기와 달리 7인치의 포터블 기기로 제작되어 심전도, 혈압 등의 측정값을



의료진에게 실시간으로 전송하는 본 제품은 스마트
헬스케어 분야의 선도 역할을 할 것으로 기대된다.

신념과 장인정신으로 제품 경쟁력 갖추다

지금이야 막강한 제품 라인업을 갖추고 있는
스마트빈이지만, 그 제품들을 개발하는 과정은 결코
녹록치 않았다. 막대한 자금과 시간이 투입됐다.
새로 구축해야 할 것도 많았고, 외주제작을 맡겨야
하는 부분도 상당했다. 타이밍이 성패의 주요
요소인 스타트업 기업의 생리상 충분히 조급해질
수 있는 상황이었기에 스마트빈은 개발과 마케팅을
동시에 진행하기로 마음먹었다. 60%가량 완성된
시제품을 바이어들에게 세일즈하자 다각적인 평가와
요구사항들이 쏟아졌다. 최 대표는 그것들을 선별해
제품에 반영하며 완성도를 높여갔다. 주력제품인
'도어톡'은 2년 사이 버전 업만 세 번째. 정말 대단한
뚝심이다.

“늘 되새기는 문장이 있어요. ‘제품은 고객이 만들어준다.’입니다. 고객의 요구를 반영하지 않는 제품과 기업은 도태됩니다. 반대로 요구를 적극적으로 받아들이고 제품을 지속적으로 개선해나가면 각광을 받게 되죠. 시제품 단계에서부터 세일즈를 하는 이유가 바로 여기에 있습니다. 고객이 있어야 기업이 사는 겁니다.”

확고한 신념과 깐깐한 장인정신으로 중무장한 스마트빈의 성과는 놀랍다. 창업 첫해인 2013년, 18억 4천만 원의 매출을 올리는가 싶더니 작년에는 67억 원으로 그 규모가 세 배 이상 늘어났다. 그 사이 직원 수는 10명으로 늘었고, 글로벌 청년창업기업에 선정되면서 수출에도 가속도가 붙었다. 최 대표가 예상하고 있는 올해 매출액은 100억 원. 쾌재를 부를 만 하지만 그는 여전히 진중하다. 첫 사업의 실패에서 얻은 교훈 덕이다.

정부의 창업지원정책은 최 대표가 추구하는 ‘꾸준한 성장’의 중요한 원동력이 돼 주었다. 창업 초기 중소기업진흥공단에서 지원받은 청년전용창업자금

1억 원은 제품 개발의 밑바탕이 됐고, 각종 과제에 선정되며 제품을 만들어낼 수 있었다. 코트라와 정보통신산업진흥원에서는 국제 전시회 참가비용을 지원받고 부스 구성 노하우를 전수받았다. 그야말로 알토란같은 도움의 연속인 셈이었다.

사람과 기기가 연결되는 세상을 꿈꾸며

최 대표는 올해를 본격적인 해외진출의 원년으로 삼으려고 한다. 2013년에 이미 필리핀에 통신용, 의료용 스마트 기기를 수출하는 등 11만 달러에 이르는 수출액을 기록했다. 하지만 실질적인 목표는 동남아가 아니다. 스마트빈의 눈과 귀는 스마트 기기의 최대 시장인 미주와 유럽을 향하고 있다. 지난 4월 참가한 2015 라스베가스 보안기기 전시회에서는 200여 개 업체와 비즈니스 상담을 진행하는 성과를 거뒀다. 6월에는 싱가포르와 런던으로 건너가 스마트빈 제품의 우수성을 널리 알리고 돌아왔다. 올해에만 해외 마케팅 비용으로 1억 원을 투자할 예정이다.

“현재에 안주하면 반드시 죽음의 계곡(Death valley)이 옵니다. 자본은 점점 떨어지고 판로도 좁아지기 십상이죠. 그렇기 때문에 저희는 올해 승부를 걸려고 합니다. 특히 도어밸 시장이 큰 북미 지역을 중심으로 활발하게 해외 마케팅을 전개할 것입니다.”

최 대표는 문화를 바꿀 수 있는 기술이 중요하다고 생각한다. 컴퓨터의 기능을 한 손에 담은 스마트폰이 그랬고, 인맥관리와 정보교류의 틀을 뒤바꾼 SNS가 그랬다. 스마트빈은 사물인터넷 기술을 토대로 ‘사람과 기기가 유기체처럼 움직이는 세상’을 꿈꾼다. 자신들의 기술로 새로운 문화를 만들어 가기 위해 스마트빈은 오늘도 치열한 하루를 살아간다.





Full HD
Models

- 기업명 : (주)미동전자통신
- 대표명 : 김범수
- 주요사업 : 차량용 블랙박스
- 대표번호 : 070-7425-0614
- 홈페이지 : www.midongent.com



Project Title

창업맞춤형사업화
지원사업

“블랙박스 최초의 코스닥 상장”

제품과 자본도 중요한 성공 요소이지만
그 무엇보다 중요한 것은 사람이다.
만드는 것도 사용하는 것도
사람인 까닭이다.”

김범수
Beomsoo Kim

사람 덕분에

“내비게이션 사업은 미래가 없어. 그만 둬야 할 것 같아.”

“.....”

“블랙박스로 새롭게 사업을 시작해 보려고 하는데.
어때, 나와 같이 해 보지 않겠어?”

“사장님의 하신다고 하면 믿고 쫓아갈게요. 한번 해 보죠.”

“월급을 예전만큼 못 줄 수도 있어. 대신 회사를 같이 운영해 보자고. 지분도 나누고 말이야.”

“혹시나 돈을 못 주시더라도 베틸 때까지 버텨 볼게요.”

드라마에서나 나올 법한 대화다. 그러나 미동전자 통신은 드라마를 현실로 만들었다. 김범수 대표는 지금도 자신에게 무한한 신뢰를 보내준 직원들의 마음을 절대 잊지 않고 있다. 성공은 제품과 자본에 의해 이루어지는 게 아니라 사람에 의해 이루어진다. 따져보면, 세상의 모든 제품은 사람을 위한 것. 사람이 없다면 제품도 존재하지 않는다. 그래서 김 대표는 항상 사람이 먼저다.

좋은 시스템일수록 꼭 필요한 사람들에게

“우리 회사 브랜드로 만든 첫 제품은, 정말이지 최선을 다해 완성했어요. 디자인, 제품명, 기술적인 부분 등 어느 하나 허투루 한 게 없죠. 이런 제품으로 성공을 못 한다는 게 더 이상할 정도였어요. 게다가



마땅히 경쟁업체라 할 만한 곳도 없었어요. 첫 해에 8억 원의 매출을 올린 후, 25억 원, 100억 원, 400억 원의 매출을 올리며 가파르게 성장했죠.”



각고의 노력 끝에 만들어진 첫 브랜드가 바로 ‘유라이브(Ulive)’다. 블랙박스 브랜드로 이름을 알리기 위해 각 판매장에 직접 찾아가 설명하고 여러 가지 방법으로 블랙박스의 필요성을 설명하기도 했다. 현재 미동전자통신은 국내 차량용 블랙박스 시장의 20%가량을 점유하고 있다. 업계 2위 규모로, 결 그룹 미쓰에이의 수지를 광고모델로 기용해 인지도를 큰 폭으로 상승시켰다.



누구나 안전하게
운전할 수 있도록
고가의 시스템을
저렴하게 내놓았다.
이는 기술력이 뒷받침
되지 않았으면
어려웠을 것이다.

김 대표, 그리고 함께 사업을 시작한 5명의 임원들은 여기서 멈추지 않았다. 본래 가지고 있던 영상 처리 기술을 발전시켜 첨단운전자지원시스템인 ‘ADAS(Advanced Driver Assistance System)’를 탑재한 블랙박스 ‘알바트로스 3 골드’를 국내 최초로 출시했다. ADAS는 전방추돌회피(FCWS)와 차선이탈경고(LDWS), 졸음운전방지 등의 기술을 포괄한다. 스마트카에서는 핵심 역할을 하는 기술이다.

첨단운전자지원시스템은 BMW나 VOLVO같은 고급 외제차에 탑재되어 있던 기능이다. 사실 이 기능은 직접 운전을 해야만 하는 일반인들에게 더 필요한 기능이다. 그러나 문제는 가격이었다. 1,000만 원에서 1,500만 원 정도의 값비싼 시스템이기 때문에 일반인들에게는 그림의 떡이었다. 일반인들은 1,000만 원은 고사하고 100만 원이어도 사지 않을 것이 분명했다. 그래서 미동전자통신은 블랙박스에 ADAS를 포함해 제품화하였음에도 저렴한 가격에 내놓았다. 기술과 가격 경쟁력 모두에서 고객들을 만족시킨 것이다.

블랙박스는 레드오션이 아니다

“블랙박스 사업은 폭발적으로 성장하진 않아요. 우리는 지금까지 해왔던 방식처럼 고성능 프리미엄 블랙박스를 계속 만들 겁니다. 경쟁업체들이 많이 생기다 보니 가격이 대폭 내려갔어요. 그러다 보니 시장이 줄어들었고, 타 기업들은 적자를 보기 시작했죠. 아마 자연스럽게 경쟁업체들이 사라질 겁니다.”



국내 내비게이션 사용자는 50%정도 된다. 그에 비해 블랙박스 사용자는 33%선이다. 김 대표는 블랙박스 역시 내비게이션처럼 사용자가 50%정도에 도달할 것이라 예측한다. 하지만 국내 수요만으로는 한계가 있다고 봤다. 해외시장으로 눈을 돌리게 되는 건 어쩌면 당연한 일이었다. 김 대표는 일본, 중국, 미국, 유럽과 남미, 그리고 중동까지 전 세계를 돌아다녔다. 하지만 이들 나라는 우리나라만큼 블랙박스에 대한 필요성을 느끼지 않고 있었다. 그나마 일본 정도가 조금씩 관심을 가지고 있는 정도였다. 미국이나 호주도 특수목적의 차량이나 사업용 차량 등에는 설치하려는 움직임을 보이고 있었다.

김 대표는 세계시장이 커지는 것은 아무래도 시간이 걸릴 것 같다고 판단했다. 그렇지만 포기한 것은 아니다. 훗날 범용화가 될 때 미동전자통신의 제품으로 세계시장을 선점하는 것을 장기 목표로 삼고 있다. 블랙박스 시장이 세계로 확대되면 중국 업체가 뛰어들 가능성이 높다. 김 대표는 중국 기업보다 우위에 서기 위해서는 가격경쟁이

아닌 기술경쟁을 해야 한다고 말한다. 그리고 미동전자통신이 가진 기술은 중국을 압도할 수 있다고 자신한다.

멈추지 않는다. 그리고 함께 간다

사실 천년만년 인기가 지속되는 아이템은 없다. 기존의 아이템으로 회사를 이끌어 가는 것은 성장이라고 할 수 없다. 미동전자통신은 신규 아이템을 꾸준히 개발해 왔으며, 곧 출시할 제품도 있다. 뚝심 있게 장기 프로젝트를 진행하고, 중단기 과제에 힘을 쏟으며, 단기 사업 운용에도 소홀히 하지 않는다.

김 대표는 혼자서 결정하는 것이 없다고 한다. 아무리 사소한 일이라도 임직원들과의 대화를 통해 정한다. 현재 40명의 직원이 있다. 매출에 비하면 적은 인원이다. 자유로운 의사소통과 빠른 의사결정을 중요시하기 때문에 최소한의



인원으로 운영을 하고 있는 것이다. 직원의 50%는 R&D(연구개발)에 매진한다.

직원들과 함께 가는, 멈추지 않는 회사를 만드는 것이 김 대표의 목표라고 한다. 끈끈한 믿음으로 함께 달려 나가는 미동전자통신의 앞날이 더욱 기대된다.

Urive *i-Cannon*





- 기업명 : (주)델타이엔씨
- 대표명 : 김종민
- 주요사업 : 스키리조트 조설시스템 동파방지장치 제조 및 수출
- 대표번호 : 070-8677-9501
- 홈페이지 : www.deltaenc.com



Project Title

창업맞춤형사업화
지원사업

“대륙을 향한 꿈

오뚝이가 쓰러질 때마다 일어설 수 있는 것은
그 아래 무거운 중심이 있기 때문이다.
재도전을 통해
끊임없이 창업을 할 수 있었던 것도
내면에 무거운 의지가
내재되어 있었기 때문이다.”

성공가도에 드리운 암운

사업을 하다보면 누구나 한두 번쯤은 실패를 겪기 마련이다. 이 때문에 좌절하기도 하지만, 더욱 단단해지기도 한다. 델타이앤씨의 김종민 대표는 후자에 속한다. 실패의 쓰라림에 경증을 따지기는 그렇지만, 불가항력인 상황 때문에 맞이한 실패는 더욱 쓰라린 법이다. 그러나 김 대표는 좌절하는 대신 뚝심 있게 단단해지기로 했다. 꿈도 더 크게 꾸었다. 그리고 그 꿈을 실현하려 하고 있다.

김종민
kim jong min

시작은 스키리조트였다. 1990년에 문을 연 무주리조트가 그의 첫 작품이다. 김종민 대표는 무주리조트 준공 후 눈을 만드는 인공설 조설기술과 시스템엔지니어링에 관심을 가졌다. 이후 좀 더 깊이 있는 공부를 하고 싶은 욕심에 미국 스키산업의 메카인 콜로라도 대학으로 유학을 떠났다. 이곳에서 “Ski Area Management” 및 “Snowmaking Physics”에 관해 공부했다.

유학을 마치고 캐나다에서 델타엔지니어링(Delta Engineering)이라는 회사를 설립했다. 그가



사업이 승승장구하자
중소기업에서
증견기업으로 발돋움할
날이 멀지 않았다고
생각했다. 그러나
김 대표의 바람은
바람으로 끝나고
말았다.

개발한 고압자동제어 제설 시스템(high pressure automatic control snowmaking System)은 다른 업체들 보다 월등한 효율을 자랑했다. 공사비 절감과 우수한 설질을 만들어낼 수 있는 시스템이다보니 국내뿐 아니라 해외에서도 점점 명성이 높아졌다. 그렇게 성장가도를 달리고 있을 때, IMF 구제금융상태가 터지고 말았다. 당시 컨설팅을 진행 중이던 한솔 오크밸리 공사는 이미 상당부분 업무가 진행된 상황이었다.





“IMF 구제금융사태가 터지자 달러 환율이 수직상승했어요. 이전까지만 해도 800원 대였던 환율이 순식간에 1,800원 대로 치솟더군요. 장비들을 모두 해외에서 들여와야 하는 거라 예상했던 공사비보다 두 배 이상 더 드는 상황이 벌어진 거죠. 사업 재개를 기다리고 또 기다렸습니다. 고정비는 계속 지출이 되는데 수입은 없고……. 이런 상태로 3년을 버티다 스스로 무너지고 말았습니다. 뭐 어찌겠어요. 사업운이 없다고 생각할 수밖에요.”

어쩔 수 없었다. 새로운 사업아이템을 찾아야만 했다.

새로운 아이템은 찾았으나

김 대표가 고민 끝에 찾은 아이템은 IPTV(Internet Protocol Television)였다. 생소한 분야였지만, 당시 IPTV 사업은 매우 유망한 사업아이템 중 하나였다. 2013년 5월 기준 IPTV 가입자 수가 700만 명을 돌파한 것에 비추어 볼 때, 2000년대



초반에 IPTV 사업에 뛰어든 김 대표의 판단은 탁월했다.

그가 찾은 시장은 국내가 아닌 해외였다. 고국의 소식을 빠르게 알고 싶어 하는 교포들이 인터넷을 이용하여 저렴하게 한국 TV 방송을 볼 수 있게끔 하려는 것이었다. 국내에서 해외시장을 대상으로 하는 IPTV 사업 콘셉트는 김 대표가 최초였기에 사업구상부터 시스템 구축까지 스스로 해내야만 했다. IPTV에서 가장 중요한 역할을 하는 고유 모델의 셋톱박스(set top box) 김 대표가 직접 담당했다. 인터넷 시장이 좋지 않은 미국의 현지 상황에 맞게 자체적인 스트리밍 솔루션(Streaming Solution)도 개발했다.

국내에서는 I사와 K사를, 미국 현지 통신망은 미국 굴지의 통신회사 A사의 모회사인 S사와 계약하는 것으로 모든 준비를 마쳤다. 송출만을 앞두고 있을 때, 두 번째 시련이 닥쳤다. 미국 충판과의 계약 문제로 인해 I사가 계약을 연기하자고 한 것이었다. 결국 재미 동포들을 대상으로 한 IPTV 사업은 또 한번의 실패를 맛볼 수밖에 없었다.



다시 시작이다

새로운 사업까지 실패하다 보니 상황은 더욱 나빠졌다. 그는 기업인이기 이전에 한 집안의 가장이었다. 김 대표는 고심 끝에 서울일자리 플러스센터를 찾아갔다. 취업할 곳을 알아보기 위해서였다. 그런데 김 대표의 이력을 본 상담직원이 취업보다는 창업을 권했다. 김 대표가 망설이자 상담직원은 사무실을 무료로 사용할 수 있는 장년창업센터에 신청해볼 것을 권했고 다행히 선정되어 사무실을 배정받았다. 그곳에서 창업아이템을 고민하던 그가 떠올린 것은 예전

The screenshot shows a user interface for an Internet TV service. At the top, there's a navigation bar with tabs for 'Menu', 'Home', 'Channels', 'Browse', 'Settings', and a search bar labeled 'Search the Web'. Below the navigation bar is a grid of video thumbnails, each with a thumbnail image, title, upload time, and view count.

- Top Row:**
 - Thumbnail:** A night scene of a garden alley with a bridge.
 - Title:** Night garden alley
 - Upload Time:** 7 hours ago
 - Views:** 2081 views
- Second Row:**
 - Thumbnail:** A park with a white building and a willow tree.
 - Title:** Saxon park in Warsaw, Poland
 - Upload Time:** 12 hours ago
 - Views:** 5738 views
- Third Row:**
 - Thumbnail:** A view of a castle square with colorful buildings and a tall tower.
 - Title:** Castle Square in Warsaw, Poland
 - Upload Time:** 15 hours ago
 - Views:** 62,111 views
- Fourth Row:**
 - Thumbnail:** A high-speed train on tracks.
 - Title:** High speed train in Stockholm
 - Upload Time:** 17 hours ago
 - Views:** 10,640 views
- Fifth Row:**
 - Thumbnail:** A close-up of a piano keyboard.
 - Title:** Playing piano
 - Upload Time:** 22 hours ago
 - Views:** 14,518 views
- Sixth Row:**
 - Thumbnail:** A red double-decker bus in front of a church.
 - Title:** Senate Square in Helsinki, Finland
 - Upload Time:** 1 day ago
 - Views:** 15,067 views
- Seventh Row:**
 - Thumbnail:** A view of a city skyline across water.
 - Title:** Gamla Stan in Stockholm, Sweden
 - Upload Time:** 2 days ago
 - Views:** 18,254 views
- Eighth Row:**
 - Thumbnail:** A table set with wine glasses and bottles.
 - Title:** Served restaurant table
 - Upload Time:** 3 days ago
 - Views:** 20,164 views

스키장 건설사업 당시 조설시스템 준공 후 혹한 속
급수라인 동파 예방을 위하여 배수작업을 하던 조설
요원들의 모습이었다.

배수작업은 고압의 공기를 사용해서 호스의
물을 빼기 때문에 늘 인명사고의 위험을 가지고
있었다. 김 대표는 그런 작업환경을 개선할 수
있는 아이디어를 사업으로 연결시켰다. 바로
급수라인에 특화된 밸브를 고안해서 물을 빼내는
것이었다. 이 기술을 사용하면 30초 만에 급수라인의
잔류수를 빼낼 수 있었다. 문제는 시제품을 만들고
특허 등록을 해야 하는데 이를 진행할 자본이
없다는 것이었다. 고민을 하고 있던 김 대표에게
수시로 들리 조언을 해주던 컨설팅팀이 여러 가지
창업지원제도가 있다는 것을 알려 주었다. 김 대표는
중소기업청의 '창업맞춤형사업화 지원사업'에
지원하기로 마음먹고 약 6개월간 사업계획서를
준비해서 지원을 했다. 이 사업아이템은
“대한민국 창업경진대회 서울지역 예선”에서
서울지방중소기업청장으로부터 최우수상을
수상하기도 했다.



“사업을 그렇게 오랫동안 했으면서도 중소기업을 위한 다양한 정부지원사업이 있다는 것을 전혀 몰랐어요. 사업이라는 것은 무조건 자기 돈으로만 해야 되는 줄 알았어요. 정부지원이 없었으면 창업할 생각은 아예 안 했을 겁니다. 정부 입장에서도 창업을 지원한 사람들 중 10%만 창업에 성공해도 이들이 고용을 창출하고, 세금을 낼 테니 장기적인 안목에서 본다면 괜찮은 투자라고 생각합니다. 정부의 재정이 허락한다면 좀 더 다양한 분야와 방법으로 확대 시행했으면 좋겠습니다.”



아무리 적게 잡아도
향후 20년간 매년 평균
100개의 스키장이
건설되리라 봅니다.
조설플랜트를 턴키로
수주할 경우 100억 원
정도의 매출을
달성할 수 있습니다.
그러므로 매년 건설
되는 스키장의 10%만
수주를 한다 해도
엄청난 매출을 기록할
수 있습니다.

김 대표는 지원사업에 선정이 된 후 시제품을 개발하고 특허를 등록했다. 2013년에 시제품을 개발한 후 약간의 수정을 거쳐 2014년 말부터 제품 생산에 들어갔다. 2014년도에는 시제품 밖에 판매한 것이 없어 매출이 없었지만, 올해는 수억 원대의 매출을 올릴 것으로 예상하고 있다.

이 뿐만이 아니다. 전 세계 5,000여 개의 기존 스키장 및 21세기 스키산업의 블루오션(Blue Ocean)으로 떠오르는 중국의 신규리조트 건설에 참여하겠다는 꿈이 점점 현실로 다가오고 있다. 이미 델타이엔씨는 상하이의 유명 건설회사와 협작 회사 설립에 대해 구체적인 얘기를 주고받는 중이다.

김 대표의 꿈은 국내를 넘어 해외로 뻗어나가고 있다. 30여 년간 스키산업에 매진해 온 그의 앞길에 더 이상 암운이 드리우는 일은 없을 것이다.



經驗工經

도전의 길



경험

경험은 현명한 사람의 유일한 예언이다.

-라마르티느-



- 기업명 : (주)와이젬
- 대표명 : 윤상원
- 주요사업 : 소셜채팅앱 및 광고플랫폼
- 대표번호 : 02-2624-2480
- 홈페이지 : www.yjenm.com



Project Title

스마트창작터

“

땅의 단면을 보면 오랜 시간 퇴적된 흔적이
차곡차곡 쌓여 층을 이룬 것을 알 수 있다.
사람도 마찬가지이다.
실패도 성공도 차곡차곡 시간 속에 쌓여
경험이라는 자산이 된다.”

”

윤상원

won

보고 싶은 광고만을 허용하라

Yoon Sang Won

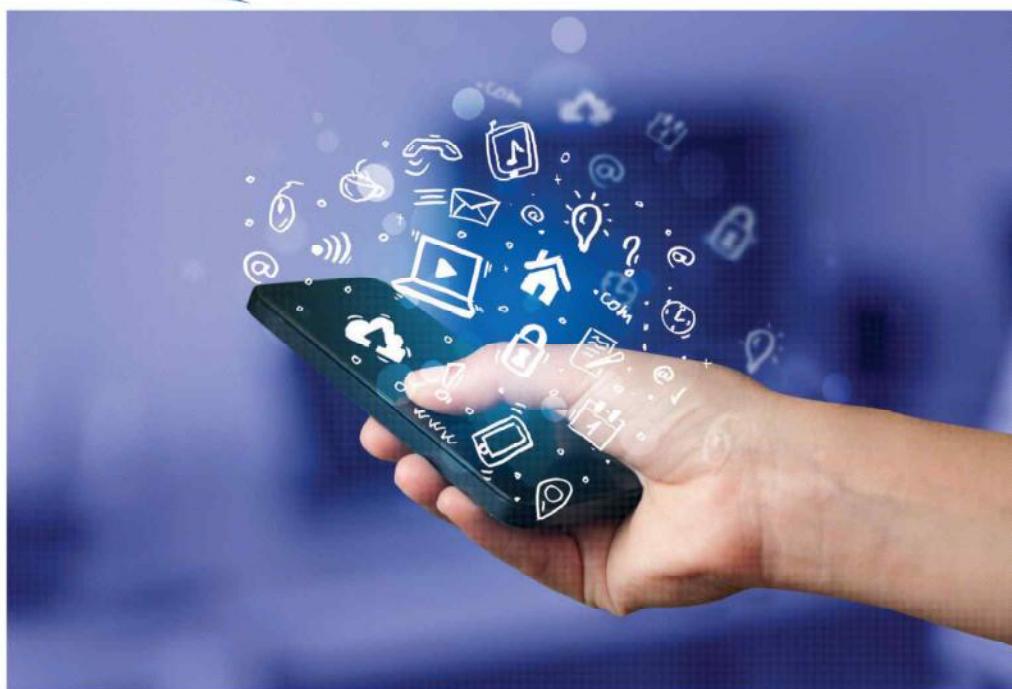
컴퓨터 공학을 전공한 윤상원 대표는 한 우물을
고집스럽게 파온 인물이다. 벤처 봄이 한풀 꺾여 거품이
빠지며 알짜배기만 남았을 때 자신의 아이디어로
동료들과 함께 2014년 3월 와이젬 법인을 설립했다.
회사의 정확한 이름은 ‘Y.J E&M’ 이름만으로도
‘재미’와 ‘신선햄’이 느껴지는 미디어 회사이다.

그러나 애플리케이션 시장의 진입은 어려움이 많았고 와이젬은 고전을 면치 못했다. 그러던 2004년 12월 '단말기입력부제어 능동형 광고 제공방법' 특허를 등록한 후 서서히 입지를 다져 나갔고, 현재는 이를 바탕으로 플랫폼을 완성해 나가는 단계에 있다.

“현대사회에서는 모바일 광고가 증가할 수밖에 없습니다. 구글의 경우 엄청나게 많은 광고들이 달라붙고 있습니다. 사이트만 열면 원치 않는 광고들이 무작위로 수도 없이 뜹니다. 사용자의 입장에서는 보기 싫겠지만 광고하는 입장에서는 한 명의 고객이라도 더 모으겠다는 몸부림입니다. 저는 양쪽의 입장에서 생각해봤습니다. 그러다 ‘내가 원하는 광고를 보고 싶을 때 자동으로 볼 수 있다면 어떨까?’라는 생각에 이르렀죠. 찾고 싶은 광고를 검색하지 않아도 알아서 뜨게 해주는 것이죠. 광고하는 입장에서는 독점광고가 가능하고, 유저 입장에서는 양질의 광고만 걸려 볼 수 있으므로 서로에게 이익인 셈이죠.”

서로의 필요를
충족시킬 수 있는
서비스, 와이젬이
만들어가는
서비스이다.

예를 들어, 친구와 스마트폰으로 이야기를 주고받다가 궁금한 것이 생기면 폰 화면의 시그널을 눌러 해당사이트로 들어가 검색할 수 있게 하는 것이다. 광고의 흥수 속에서 원하는 정보만 골라 볼 수 있게 하려면 키워드 데이터 수집은 기본이고, 이를 분석하고 자동화하는 테크닉이 필요하다. 이를 위해 윤 대표는 2년 가까이 연구했다.



윤 대표가 이미 작년 말에 특허를 낸 능동형으로 반응하는 광고 팝업은 와이џ만의 노하우이다. 늦어도 6월 중에 베타 버전이 나오면 상용화되는 건 시간문제다.



수익구조를 생각할 것

사업은 이윤추구가 목적이다. 창업의 경우, 시작은 미약하나 끝은 창대(昌大)하리란 희망을 갖고 시작한다. 그리고 자신을 비롯한 투자자들의 기대를 저버리기 않기 위해 밤낮으로 일을 한다. 그럼에도 성공하는 기업이 많지 않은 이유는 무엇일까? 경험이 일천하기 때문이다. 하지만 실패도 일종의 경험이다. 경험이 쌓일 때 성공할 확률은 높아진다. 윤 대표도 수많은 시행착오를 겪었다. 그는 이제 투자자들의 마음까지도 깨뚫고 있다. 그렇기에 그의 아이디어는 항상 정곡을 찌른다.

그는 광고 팝업 플랫폼 이외에도 구글 플레이를 통해 ‘스쿨밴드’라는 소셜채팅앱을 내놓았다. ‘스쿨밴드’는 사용자의 출신학교 정보를 바탕으로 그룹 채팅방을 형성하는 앱이다. ‘스쿨밴드’는 개인정보 유출에 민감한 요즘, 개인정보를 최소화시킴으로써 좋은 반응을 얻었다. 이 앱의 타깃은 청소년이나 대학생이다. 이들이 사회로 나가 단단한 인맥을 형성하는 데 도움을 주기 위해 개발되었다.

와이젬의 ‘스쿨밴드’는 지금의 40대가 즐겼던 ‘아이러브스쿨’이란 홈페이지를 생각나게 한다. PC를 기반으로 교류했던 문화가 자연스럽게 모바일로 옮겨온 느낌이다. 시장에서의 반응도 서서히 뜨거워지고 있다. 본격적인 마케팅에 들어가게 되면 회원 수가 기하급수적으로 늘어날 것이라 전망하고 있다.

와이젬은 법인을 설립하자마자 엔젤투자를 통해 3억 원이 넘는 자금을 유치했다. 2015년 초에는 벤처기업인증을 획득해 1억 원을 지원받았다. 윤 대표는 대규모 마케팅에 필요한 자금 확보를 위해 투자유치를 진행 중이다.



**'노하우'는 시간과 열정,
그리고 발상의 전환이 만드는 것**

그에게 종종 멘토가 되어 달라고 찾아오는 이들이 있다. 그 역시 멘토가 필요할 때가 있었다. 멘토까지는 아니어도 격려와 희망을 주는 이들이 필요했다. 그러나 시간이 흐를수록 꿈과 희망은 자신이 직접 손을 뻗지 않으면 가질 수 없다는 것을 깨닫게 되었다.

윤 대표는 이러한 깨달음 속에서 적극적으로 개발에 몰두했다. 그리고 모바일 광고시장을 바꿔 놓을 획기적인 아이디어를 떠올렸다. 이 아이디어는 2014년 5월, 서정대 스마트창작터로 입주하면서부터 구체화되었다.

“와이젬은 다른 사람들보다 항상 앞서가고자 합니다. 그러기 위해서는 우리만의 개성과 노하우가 있어야 합니다. 이 분야에서만 20년을 일해 왔기 때문에 개성과 노하우는 충분히 쌓아왔다고 자부합니다. 그렇지만 자만하지는 않습니다. 앞으로 갈 길이 멀기 때문입니다. 대규모 마케팅 자금을 유치해야 한다는 과제도 남아 있습니다.

윤 대표는 광고 팝업 플랫폼인 ‘코사인’을 하반기에 오픈한 이후, 트래픽 집중을 1차 목표로 하고 있다. 내년에는 이 트래픽을 기반으로 광고주를 더 많이 유치해서 단단한 플랫폼을 형성할 계획이다.

현재 우리뿐만 아니라
많은 벤처기업이
힘들어 하고 있지만
와이젬은 축적된
경험을 바탕으로
뚝심있게 밀고 나갈
것입니다.

진중한 분위기

와이젬에는 세월이 만들어준 진중함이 있었다. 사무실의 분위기만 보더라도 ‘PLAY’ 중심의 젊은 대표들과 사뭇 다른 점이 있다. 물론 어느 것이 좋다 나쁘다 할 수는 없다. 다만, 꼭 필요하고 재미있는



상품을 만들려면, 개발자와 디자이너가 각자의 일에 집중할 수 있어야 한다는 것이 그의 생각이다. 와이谮에서 만들어내는 앱들은 모두 이런 생각을 바탕으로 철저한 시장조사를 거쳐 출시되었다.

‘코사인’은 세계를 겨냥해서 만든 이름이다. 한국 개발자가 만든 앱이 광고시장을 석권하리란 의미를 은연중에 담고 있다. 이 앱이 출시되면 유저들은 자신이 원하는 정보만을 골라 볼 수 있게 될 것이다.



“모든 것을 쏟아 부었다고 해도 과언이 아닙니다. 저뿐만 아니라 모든 개발자들이 한 가지에 꽂히면 꼭 해내고 말겠다는 근성이 있는 것 같아요. 회사를 운영 해보니 실무 프로세스에 대한 노하우가 쌓이더군요. 어떤 문제가 생길 때 저는 정면 돌파하는 것을 좋아합니다. 문제를 해결하는 시간을 최소화할 수 있기 때문입니다. 직원들이 저를 믿고 따라와 주기 때문에 열심히 하지 않을 수 없습니다. 그 동안 비싼 대가를 치르며 많은 경험을 쌓았습니다. 그 과정에서 자신감도 얻었습니다. 이를 바탕으로 자체 인프라를 구축하고, 나아가 글로벌 시장에 도전할 것입니다.”

모바일 광고와 게임을 통해 탄탄한 플랫폼 업체로 성장하기를 꿈꾸는 와이젬. 세계 어디에서나 이들의 애플리케이션을 만날 수 있는 날을 기대해본다.



- 기업명 : (주)컬쳐바이오
- 대표명 : 신명수
- 주요사업 : 기능성 미생물 배양 등 친환경 제품 개발
- 대표번호 : 043-215-8821



Project Title

시니어 창업지원

“

미생물은 무궁무진한 가능성을 품고 있다.

그 가능성을 현실로 만들어 가는 곳이
컬쳐 바이오다.”

shin
Myeong
su

신명수

일석삼조의 친환경미생물

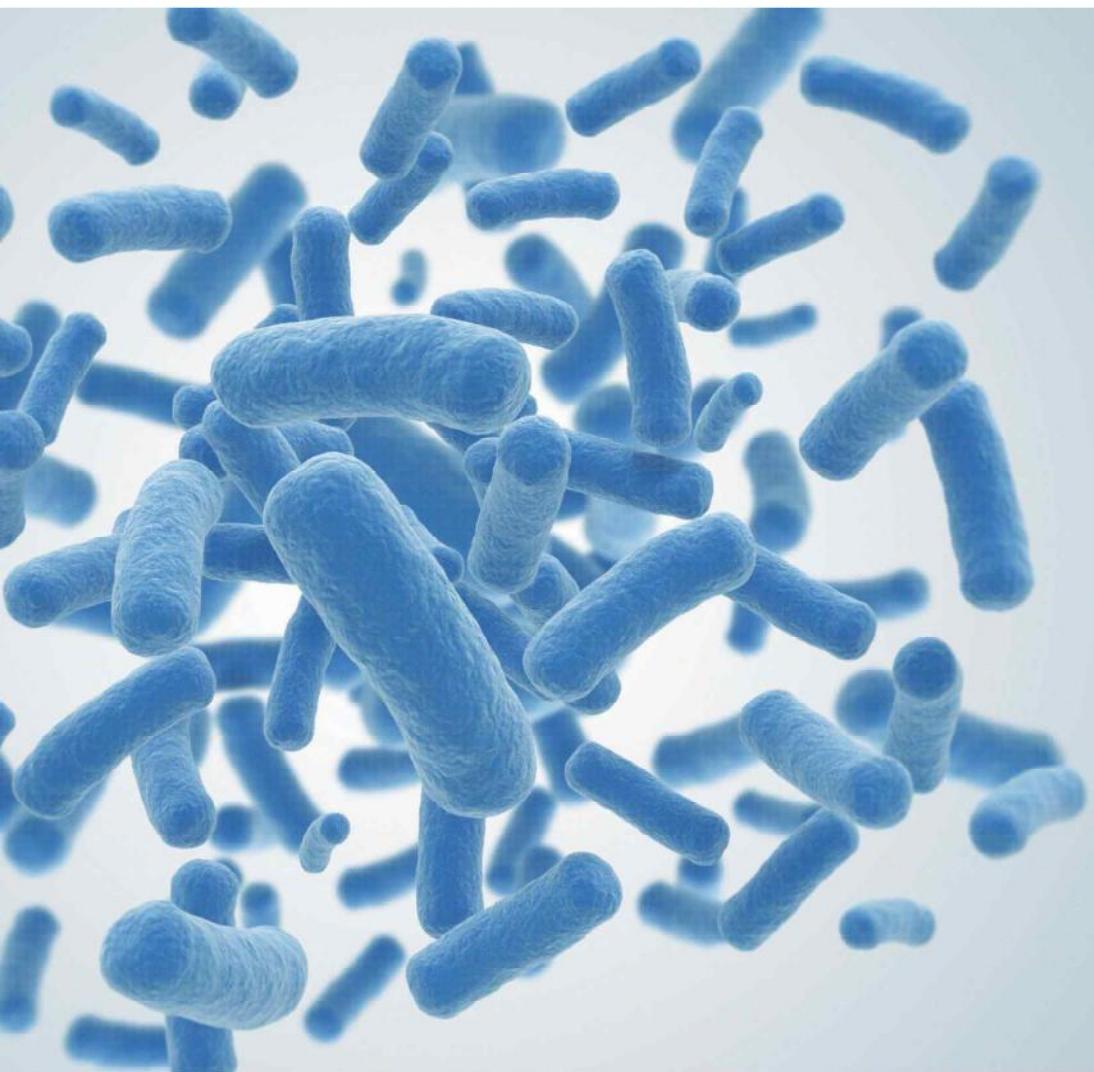
유기농 농산물에 대한 관심은 어제 오늘의 일이 아니다. 귀농 인구도 늘고 그 중 상당수는 유기농 농사를 짓는다. 하지만 끊임없이 달려드는 벌레와 자라나는 잡초들을 일일이 손품으로 감내하는 유기농 농사는 말처럼 쉽지 않다. 친환경 기술의 접목이 절실히 필요하다. 때문에 최근에는 전국 각지에

미생물 배양 센터들이 문을 열고 있다. 변화하는 먹을거리 수요를 인식하고 이를 보조해 줄 수 있는 친환경 기술들을 적극 알리고 활용하겠다는 취지다.

컬쳐바이오의 신명수 대표는 대학에서 미생물을 전공했다. 이후 발효유를 개발하거나 유산균, 미생물의 종류를 연구하는 직장을 다녔고 가축용 미생물을 활용한 아이템으로 고향인 청주에서 창업을 했다. 친환경미생물 사업을 하기 위해선 많은 종류의 기능성 미생물을 확보하고 대량 배양, 상품화하는 기술을 갖춰야 한다. 이 모든 부분을 자체적으로 소유하고 있다는 것이 컬쳐바이오의 장점이다. 동종 업종의 제품개발 및 배합과정을 도와줄 수 있는 기술력을 보유하고 있고, 이를 통한 영업이 가능하다는 것도 컬쳐바이오의 장점이다.

현재는 친환경 영농업 분야나 농업기술센터 등의 정부지원이 늘어나고 있는 분위기를 적극 이용하고 있다. 축산용이나 농업용 미생물을 배양한 다음 이를 농경구역마다 연계해 공급하는 방식으로 매출을 올리며 직장생활 때부터 개발하고 연구하던 기능성 미생물 배양물들을 판매하기도 한다.





축산 농가는 대규모로 운영되는 경우가 많은데 그 때문에 질병발생률이 높다. 이를 방지하기 위해 많은 농가에서는 항생제를 투여하는데 축산용 미생물은 문제가 많은 화학적 항생제를 대체하는 효과적인 수단이다. 질병율도 낮출 뿐만 아니라 수입 사료를 대체할 수도 있으며 악취도 해결할 수 있다. 친환경 미생물 하나로 일석삼조의 효과를 보는 것이다.

돌다리도 두들겨가며 창업하기

“저는 사업을 늦게 시작한 편입니다. 그렇기 때문에 일정한 수입이 없는 상태에서 용자 형식의 정부지원은 최대한 받지 않는 방향으로 했어요. 갚을 능력이 되지 않는 상태에서 용자받는 것은 사업에 좋지 않다고 생각했죠. 대신 기술개발과 아이템 사업화, 신제품 개발로 사업초기 자본을 확보했고, 초기에는 창업에 대한 정부의 교육지원도 받았습니다. 사무실은 지역 내 시니어 기술창업센터 지원사업의 도움을 받아 정착했습니다.”

창업 초기의
정부지원은 큰 도움이
되기도 하지만 뒤를
생각하지 않고 무작정
지원만 받다보면 결국
그 모든 것이 빚이
된다는 것이 신 대표의
생각이다.



기술만 믿고 무작정 용자를 받지는 않겠다는 신 대표의 전략은 적절했다. 그는 확실한 배양기술을 가지고 있었지만 아직 안정화 단계에 이르지 못한 초기 창업자라는 현실을 직시했다. 그가 생각하기에 정부 지원금은 초기에 자리를 잡고 안정화하기 위한 용도보다 사업이 어느 정도 자리 잡은 이후, 한 단계 뛰어오르는 데 더 도움이 되는 것이었다. 그는 지원금을 ‘무료로 주는 돈’이라고 생각하고 제대로 된



계획 없이 사용해서는 안 된다고 생각했다. 하지만 신 대표는 필요한 부분에 있어서는, 특히 교육과 관련해서는 정부지원을 적극 활용했다.

“정책적으로 봤을 때 창업에 대한 교육지원이 좋았다고 생각해요. 저도 그렇고 창업을 하려는 사람들 대부분이 기술이나 아이템을 가지고 있지만 이것을 어떻게 사업화하는 지에 대한 정보도 부족하고 창업 준비 과정 자체가 두려운 일이기도 하거든요. 제 경우에 정부지원은 이 부분의 두려움을 완화시키는 데 효과적이었습니다. 저는 시니어 기술창업센터에 입주하여 1인 기업에 필요한 경영자문과 여러 교육시스템을 통해 많은 도움을 받았습니다. 제가 받았던 교육은 같은 업종·분야뿐만 아니라 다른 업종·분야와의 연결도 장려해주는 편이었거든요. 그 결과 인맥도 풍부해졌죠. 이 새로운 인맥 인프라를 통해 사업에 대한 생각도 풍부해지고 발전하는 것 같아요.”

신 대표는 2013년 시니어 기술창업센터에 입주하여 경영자문과 창업교육을 받으면서 빼저리게 느낀 점이 있다. 자신이 잘하는 분야의 아이템을 개발하는 것도 중요하지만, 실제로 매출을 올릴 수 있는 아이템을 준비해야 한다는 것이다. 사업을 하다보면 정부의 지금이나 지원을 받을 수는 없는 상황이 올 텐데 그 때를 대비해서라도 자립적인 매출구조가 이루어지는 아이템을 가지고 창업하는 것이 중요하다는 생각이다.





미생물 전국구 시대를 위하여

현재 컬쳐바이오는 신 대표 혼자서 연구개발, 생산 등 전 분야를 아우르고 있다. 아직까지는 혼자의 힘으로 가능하다.

“지금까지 회사를 운영하면서 특별히 큰 위기는 없었어요. 하지만 실수는 많았죠. 법률·세무 등의 지식도 없었고, 판로 확보에서도 착오가 많았습니다. 특히 영업이나 마케팅 쪽에 대한 준비는 여전히 부족하다고 느껴요. 정부가 아닌 대리점을 상대할 때 리스크가 생기지 않도록 하는 것 등 배워야 할 것들이 많습니다. 하지만 모든 일이 생각대로 되는 건 아니잖아요. 이럴 때는 곁에서 항상 지켜봐주고 격려해주는 주변 분들의 도움이 큰 힘이 됐습니다.”

환경오염 문제가 점점
심각해지는 요즘,
미생물을 활용한
친환경 재배환경은
삶의 질을 올려줄
중요한 요소가 될
것이다.

컬쳐바이오의 미래는 밝다. 연매출에 있어서 2014년에만 2억 7,000만 원 정도를 달성했고 2015년도는 3억 2,000만 원 정도를 목표로 하고 있다. 1인 회사로는 제법 큰 성과다. 또한 미생물 관련 기술을 통해 정부 및 공공기관과의 계약뿐만

아니라 앞으로는 민간 사업자와의 계약도 생각하고 있다. 대리점을 이용한 제품판매도 확장할 계획이다. 전국에 컬쳐바이오의 친환경미생물이 보급되는 그날까지 열심히 발로 뛰고 노력할 준비가 되어있다. 사람들은 먹어야 산다. 무엇을 먹고 사느냐의 문제는 영원한 화두다. 좋은 땅에서 좋은 것을 먹고 자란 먹을거리들, 앞으로는 어떤 것을 먹느냐가 삶의 질을 판가름할 것이다. 그런 의미에서 컬쳐바이오의 행보는 충분히 주목할 만하다.





- 기업명 : (주)투엠아이
- 대표명 : 허권
- 주요사업 : UV 스마트폰 원도우
- 대표번호 : 031-492-9476
- 홈페이지 : www.twomi.co.kr

TWOMI Interview



Project Title

창업맞춤형사업화
지원사업

“ 백 년 기업을 꿈꾼다

시작하지 않으면 전진도 없고 결과도 없다.
우선 움직이고 보는 것.
그게 중요하다.”

행운은 경험과 실력으로 얻는 것이다

허
권
**Heo
Kwon**

(주)투엠아이는 모바일 디스플레이(Mobile Display)의 부품소재를 가공하고 성형하는 벤처기업이다. 금형과 목형을 이용한 테이프와 필름의 타발 가공을 중심으로 비산방지 필름의 UV를 성형하는 기술을 보유하고 있다.

시작은 미미했다. 시골에 있던 200평 남짓한 땅을 팔아 손에 쥔 3,000만 원이 허권 대표의

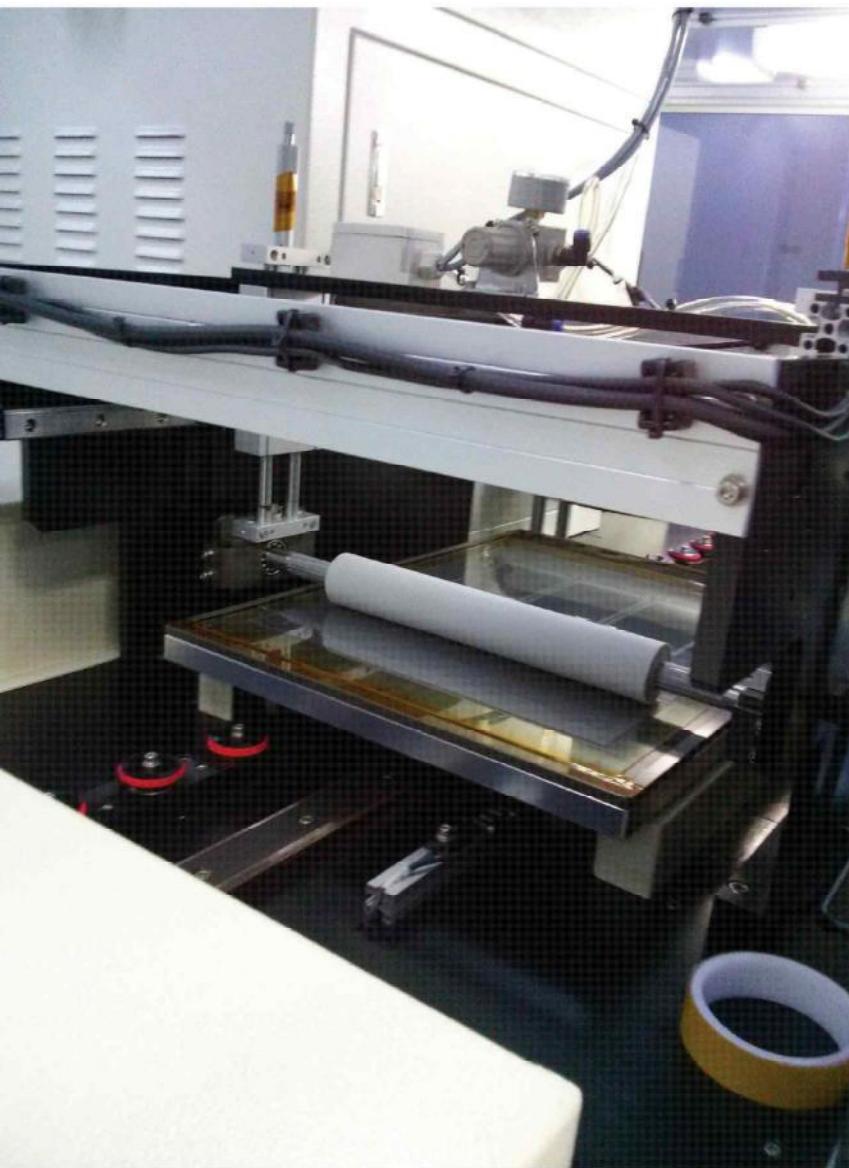
전재산이었다. 이 돈은 투엠아이의 자본금 전부이기도 했다. 2012년 인천폴리텍대학 창업보육센터에 사무실을 얻고, 믿고 지내던 회사 동생에게 사업을 같이 하자 권유해서 시작한 회사가 투엠아이다.

창업 전 핸드폰 윈도우 관련 업체에서 생산과 제조, 경영과 개발 및 영업 업무를 두루 거치며 제조업에 대한 노하우를 쌓았다. 창업을 준비하는 단계에서 회사생활을 하며 알게 된 인맥과 지인들의 도움으로 유통을 시작하기로 결심했다. 그러나 뜻대로만 되지 않는 것이 사업이지 않은가. 초기에는 무엇을 해야 할지 몰라 갈팡질팡하기도 했다.

그래서 무조건 밭로 뛰었다. 핸드폰 윈도우 관련 업체에서 근무했던 것을 바탕으로 남들이 아직 뛰어들지 않은 일이 무엇인지 고심했다. 노력하는 자에게는 결국 답이 보인다고 했던가. UV쪽 제조업에 도전할만한 가치가 있다는 판단아래 사업에 뛰어들어 결국은 30억 원이 넘는 매출을 올리는 회사로 키워냈다.

허 대표는 운이 좋아서 보호필름 제작에 뛰어들었다고 했지만, 그의 노력과 안목이 행운을 가져다 준 것이다.





한 우물만 파면 못 빠져 나올지도 모른다

사업영역을 둘로 나눈 것은 양쪽 시장을 다 잡겠다는 마음도 있었지만 나름의 플랜 B를 가지고 가자는 뜻도 있었다.

시작은 핸드폰 보호필름이었으나 지금은 전자와 비전자로 영역을 나눠 사업을 진행하고 있다. 한 우물만 파다 보면 성공할 수도 있지만, 빠져나올 수 없는 무덤이 될 수도 있다는 판단에서이다. 전자 쪽은 핸드폰 필름 가공을, 비전자 쪽은 화장품 부품 가공을 주생산품으로 삼고 있다.

2014년 한 해는 투엠아이에게 위기의 해였다. 성수기와 비수기 시즌이 명확하게 나뉘는 전자 쪽 분야에서 성수기에 대박을 내지 못하면 남은 기간은 자금의 어려움을 겪게 된다. 그런데 성수기에 만족할 만한 성과를 내지 못했고 그러다보니 비수기에 일이 없어 직원들을 무급휴가까지 보내야 하는 상황에 봉착했다.

절망의 순간에 투엠아이의 문을 두드려준 것이 화장품 마스크 팩 제작이었다. 그전까지 투엠아이는 UV 성형을 한 필름에 프레스 가공을 해 핸드폰 보호 필름을 제작하는 회사였다. 인쇄가 들어가는

마스크 팩을 제작하려던 업체 입장에서는 고정밀 가공 장비가 있는 투엠아이가 적합했던 것이다. 본래 마스크 팩은 대형프레스기로 찍어내는 형식인데, 인쇄가 들어가다 보니 좀 더 섬세한 기술이 필요했고 이는 투엠아이의 기술력으로 가능한 일이었다.

갑자기 화장품 마스크 팩을 제작하자니 낯설고 자신도 없었다. 그러나 허 대표는 망설일 여유가 없었다. 고생하는 직원들의 얼굴이 떠올랐기 때문이다. 무급휴가 중인 직원들에게 월급을 줄 수 있는 절호의 기회였다. 그렇게 샘플작업으로 시작해 매달 생산량이 증가했고, 지금은 마스크 팩이 투엠아이의 주력상품이 되었다.

현재는 가공만 하고 있지만 완제품을 만들기 위해 창업도약패키지 지원사업에 마스크 팩 개발과제로 신청하여 지원대상 기업에 이름을 올려 놓은 상태이다.

변화와 유행, 그 흐름을 읽는 눈

“한 가지만 해서는 살아남을 수가 없어요. 새로운 시각을 가지고 계속해서 다른 것을 발견해 나가야죠. 많은 것을 경험해야 새로운 것이 나옵니다.”

허 대표는 책벌레다. 경영 서적뿐만 아니라 인문서, 문학, 비주류 소설까지 닥치는 대로 읽는다. 책 읽을 시간이 없다는 건 평계일 뿐이다. 사업이 확장되면서



해외출장이 잦은 허 대표는 이동 시간을 이용해 책을 읽는다. 책을 읽는 이유는 안목을 키우기 위해서다. 다양한 분야의 책을 읽다 보면 세계시장의 흐름을 배우게 된다는 게 그의 지론이다. 더불어 책이 주는 간접경험을 통해 사업을 확장시키는 방법을 모색하기도 한다.



시장분석에 앞서 시장을 움직이는 소비자들의 문화를 분석하는 것도 중요하다. 한국 소비자들과 비슷하게 주변 사람들의 시선을 많이 의식하는 중국 소비자들은 유행에 민감하다. 그렇기 때문에 가격이 비싸더라도 브랜드의 가치가 중요하다는 것이 허 대표의 판단이다. 현재 중국 소비자들이 가장 많이 지출하는 분야가 화장품과 식품인데, 투엠아이가 가공하는 마스크 팩은 상대적으로 가격이 비싸지만 품질과 유행에 맞춘 전략으로 한국을 찾는 중국 여행객들에게 좋은 반응을 얻고 있다.

도전하라, 1승 9패면 성공이다!

“무모해야 해요.”

허 대표는 창업을 꿈꾸는 사람들, 그리고 현재 중소기업에 몸담은 사람들에게 말한다. 사업을 계획하는 사람들에게 ‘큰 꿈을 가져라, 그 꿈을 이루기 위해 구체적인 계획을 세우고 기본기를 쌓아라’라고 말하는 창업자는 많다. 하지만 단번에

무모하라고 힘주어 이야기하는 경영자는 드물다. 왜 그렇게 말하는 것일까.

“도전이 있어야 좌절도 있고, 성공도 있는 거잖아요. 기본기? 필요하죠. 자금? 많으면 많을수록 좋죠. 그러나 무엇보다 중요한 건 시작인 것 같아요. 도전하지도 않는데 성공할 수는 없는 거잖아요.”

재능 있는 젊은 청년들과 뛰어난 기술력을 갖춘 중소기업 직원들이 도전하지 않기 때문에 본인의 실력을 인정받지 못하는 것이라는 걱정 어린 충고를 남긴 것이다. 허 대표는 무모한 도전을 통해 현재의 투엠아이가 존재하듯 창업을 준비하는 이들도 도전과 시작이 먼저이길 당부하고 있다.

허 대표가 사용하는 모바일 메신저 프로필 자기소개에는 “사업은 1승이다”라고 적혀 있다. 10년 넘게 중소기업에서 근무하며 허 대표가 배운 교훈인 셈이다. 누구는 ‘한 우물만 파라, 두 마리 토끼 잡으려다 두 마리 다 놓친다.’고 하지만 허 대표는 그 뒤에 숨겨진 가능성을 믿고 도전해서 성공했다.

그가 이야기하는
‘무모’는 앞 뒤 가리지
말고 막 뛰어들라는
것이 아니라 ‘두려움을
내려놓고 도전’하라는
의미에 가깝다.

중소기업은 한 우물만 파서 성공하기 어렵다. 많은 경기를 뛰다보면 승리할 수 있는 기회도 늘어난다. 물론 많은 경기를 할 수 있는 자격이 주어졌을 때 가능한 일이다. 많은 경기에서 단지 1승만 하더라도 전체 순위는 꼴찌가 될지 모르지만 그 안에서 생존이 가능하다. 이것이 투엠아이만이 가지고 있는 생존 전략인 셈이다.





連結

도전의 길



연결

현재와 미래는 어떻게든 연결되어 있다.

-스티브 잡스-



Mother & Baby

마더앤베이비

- 기업명 : 웰니스인텔리전스(주)
- 대표명 : 서동필
- 주요사업 : 개인 맞춤형 임신출산 건강관리 서비스 플랫폼
- 대표번호 : 02-557-3579
- 홈페이지 : www.mothernbaby.co.kr



Project Title

1인 창조기업
마케팅지원사업

“‘스마트’에 ‘스마트’를 더한
출산 전후 서비스”

저출산 문제는 단순한 지원 정책으로
해결되지 않는다.

임신과 출산, 육아에 대한 부담이 덜어지면서
자생적인 의식 변화가 만들어져야 한다.”

서
동
필
seo
Dong
phil

산모들은 궁금한 점이 많다

모두가 이구동성(異口同聲)으로 '건강이 최우선'이라고 이야기 한다. 이것을 부정할 사람은 아무도 없다. 최근 현대 의학이 급속도로 발달하면서 인간의 수명은 점점 늘어나고 있다. 이에, 정부는 고령화 사회에 대비한 정책을 수립하는 데 고심하고 있지만,

고령화 사회보다 더 심각한 문제가 바로 저출산 문제이다. 한국은 OECD 국가 중 가장 낮은 출산율을 기록하고 있다. 육아에 드는 비용이 만만치 않으니 사람들이 아이 낳기를 망설이고 있는 것이다.

많은 고민 끝에 아이를 가지고, 내 아이를 최고로 키우기 위해 열심히 노력한다. 이 때문에 우리나라는 2014년 기준 43만 명이라는 낮은 출산율에도 임신, 출산, 육아시장의 규모는 27조 원을 훌쩍 넘어간다. 육아시장의 규모 확장은 우리나라 뿐 아니다. 최근 산아제한이 완화되고 있는 중국은 2013년 기준으로 1,800만 명의 아기가 태어날 정도로 육아시장이 커지고 있다. 국내뿐 아니라 해외에도 충분한 기회가 마련되고 있는 셈이다.

임신한 시점부터 부모의 가장 큰 관심은 아이의 건강이다. 건강한 아이가 태어나기 위해서는 산모가 건강해야 한다. 임신 확정을 받은 다음, 대부분의 산모는 인터넷에서 각종 정보를 찾고, 관련 서적을 사서 공부를 한다. 인터넷에서 임신 및 육아 관련 카페에 가입해 멤버들의 경험담을 듣기도 한다. 이는 병원에서 정기적으로 하는 검사와 진료만으로는 부족함을 느낀다는 방증(傍證)이기도 하다.





꼭 필요한 정보만

정보의 홍수라고 할 만큼 수많은 정보 속에서 살아가지만 정작 필요한 정보를 선별해서 얻는 것은 어렵다.

웰니스인텔리전스의 서동필 대표는 전문적인 정보를 제공하는 서비스가 미래산업이 될 것이라 생각했다. 특히 출산과 관련된 분야가 유망할 것이라고 생각했다. 그래서 임신부터 출산까지 아이와 산모에게 집중하는 전문 서비스를 공급할 계획을 세웠다.

서 대표는 아들만 셋을 둔 아빠이기도 하고, 산부인과로 유명한 차병원 그룹에서 경영기획 실장으로 8년 넘게 일을 했다. 이전에는 의료 관련 IT 사업에서 10년 가까이 종사하기도 했다. 한마디로 임신, 출산 분야의 전문가라 할 수 있었다. 현장 경험에서 얻은 다양한 아이디어를 그냥 사장시키기는 아까웠다. 고민 끝에 서 대표는 자신의 아이디어를 실현하고자 창업을 고민하기 시작했다. 본격적으로 창업을 결심한 것은 중소기업청이 주관하는 멘토링 프로그램에 참여하러 갔다가 1인 창조기업을 위한 지원 프로그램을 알게 되면서부터이다. 사업이 유망할 것이라는 판단도

있었지만, 사회에 도움이 되는 일이라는 생각도 들었다. 건강한 산모가 건강한 아이를 낳는 것만큼 우리 사회에 도움이 되는 일은 없었다.

서 대표는 2014년, 만39세까지 자격이 주어지는 청년창업사업에 지원했고 같은 해 4월, 1인 창조기업 마케팅지원사업에도 선정이 되면서 창업자로서 도약을 시작했다. 차병원에서 뜻을 같이한 개발자, 간호사들도 함께 그를 도왔다.

산모들을 위한 지능형 플랫폼을 구축하다

임신과 출산은 행복한 일이지만, 두려운 일이기도 하다. 이미 출산과 육아를 경험한 주부들은 잘 알 것이다. 의사와 상담을 하거나 주변에 조언을 구해도 불안감은 가시지 않는다. 각자가 처한 상황이 다르기 때문에 마음에 와 닿는 대답을 들을 수 없기 때문이다.

그래서 웰니스인텔리전스에서는 ICT 기반의 개인별 맞춤형 서비스를 개발해냈다. 웰니스인텔리전스가



제공하는 ‘마더앤베이비’(www.mothernbaby.co.kr)에서는 산모 개인의 건강상황 및 환경에 따라 각자에게 맞는 산후관리 서비스를 맞춤형으로 제공할 수 있는 플랫폼을 운영하고 있다. 또한 산모 개인과 1:1 맞춤 관리를 통해 산후홈케어 O2O서비스를 함께 운영하고 있다. 이를 통해 산모는 이것저것 신경 쓸 필요 없이 전문가의 말에 따르기만 하면 되니 걱정할 일이 없다.

‘마더앤베이비’ 서비스 플랫폼은 임신과 출산 기간 동안 산모의 건강상태, 생활습관, 생활환경, 신체변화지수, 수면습관, 운동정보 등을 웨어러블 디바이스(Wearable Device) 및 ICT 플랫폼을 활용하여 습득한다. 이후 개인에 맞게 최적화하여 임신기간별로 개인 맞춤형 건강관리, 운동관리, 교육관리, 영양관리 등을 제공하는 것이 목표이다. 최종적으로는 이를 분석하고 숫자로 만들어 최적의 임신 및 출산 기간을 보낼 수 있도록 웹과 모바일을 통해 코칭하는 서비스라 할 수 있다.

‘마더앤베이비’ 사이트에 들어가면 일단 자신에 맞는 프로그램을 추천받을 수 있다. 자신의 상태를 입력하면 추천 프로그램이 나오고 차후의 상담은

전화로도 가능하다. 사무실에는 전문 간호사들이 상주하고 있어 언제든지 문의할 수 있다. 집중관리 프로그램으로 들어가면 노산인 산모를 비롯한 워킹맘, 다둥이 엄마, 과체중인 임산부들을 위한 케어로 분류되어 보다 전문적인 관리를 받게 된다.



웰니스인텔리전스를 움직이는 원동력

서 대표가 만든 '마더앤베이비'는 서비스를 시작한 지 채 1년이 되지 않았으나 현재 국내외 23개의 지사가 생길 정도로 시장에서의 반응이 뜨겁다. 앞으로 서 대표는 '마더앤베이비' 플랫폼의 고도화에 총력을 기울일 계획이라고 한다. 이미 관련 기술에 대한 특허를 출원한 상태다.

아마도 서 대표가 2014년 중소기업청에서 일생일대의 기회를 만나지 못했다면 창업에 도전할 결심을 하기는 힘들었을 것이다. 서 대표는 그때 만난 문병선 멘토 및 지상철 센터장과 꾸준히 연락을 하며 사업 추진에 대해서 조언을 얻고 있으며 같은 프로그램을 이수했던 동기들과도 정기적인 모임을 만들어 상생의 길을 모색하고 있다고 한다.

마더앤베이비의
강점은 '마음을 읽는
서비스'라는 점이다.
내 아이에게 집중하고
싶은 엄마의 마음을
정확하게 읽은
서비스를 제공하고
있다.

그는 최근 청년창업사관학교의 심층심사를 받았다. 2차까지 선정됐지만, 자신보다 더 어려운 창업자들이 지원을 받을 수 있도록 양보를 했다. 임산부는 물론 어려움을 겪는 모든 사람들을 위하는 따뜻한 마음이 웰니스인텔리전스를 움직이는 원동력이 아닐까 생각한다.





- 기업명 : (주)카이저솔루션
- 대표명 : 박현용
- 주요사업 : LED 조명제어 시스템
- 대표번호 : 02-971-0954
- 홈페이지 : www.kaisersolution.com



Project Title

선도벤처연계
창업지원사업

“ LED로 만드는 에너지 절감세상 ”

절약은 강요로 되는 것이 아니라
시스템으로 해결해야 한다.
특히 에너지 절약은 더더욱 그렇다.”

Park
Hyeyon Young

박현용

공기업에서 환영받지 못한 사람

바캉스의 계절, 여름이 되면 사람들은 들뜬 마음을 주체하지 못한다. 그들의 머릿속에는 시원하게 펼쳐진 해수욕장과 에어컨이 빙빙하게 나오는 카페에서 마시는 커피 한 잔이 떠오른다. 하지만 현실은 어떤가. 에너지 절감을 위해 정부 권장 온도로 설정된 냉방은 못내 아쉽기만 하다. 직장인들은 할 수 없이 저마다의 방식으로

더위를 해결한다. 매년 뜨거운 태양을 견디는 건, 곤욕스러운 일이다. (주)카이저솔루션의 박현용 대표는 말한다.

“유럽은 이미 에너지 절감에 대한 다양한 이론과 현실적인 방법들이 많이 나왔어요. 우리는 뒤쳐진 감이 있죠.”

박 대표는 대한석탄공사에서 에너지 담당자로 14년 동안 근무했다. 2000년대 초반부터 에너지 절감에 대한 정부의 계획들이 발표되면서 공기업의 에너지 담당자로 에너지 비용 절감을 위해 노력했다. 이처럼 박 대표는 공기업 재직 시절, 새로운 시도를 통해 변화를 만들어보려고 노력하는 사람이었다.

“지금 생각해도 참 웃긴 일인데요. 천장에 달린 형광등을 보면 두 개씩 한 묶음으로 달려 있잖아요. 사다리를 놓고 두 개 중에 하나를 분리하는 원시적인 방법도 써 봤어요. 에너지가 절감되길 했어요. 그때 생각하게 됐죠. 조명을 개별적인 형태로 컨트롤할 수 있으면 편할 텐데 하고요.”



중소기업 경영하시는 분들, 다 애국자입니다

2011년 여러 이유로 대한석탄공사를 나오게 되었다.
6개월 정도 여행을 다니며 에너지 관련 학회에도



참석해 보고 창업을 위한 아이템도 구상해 보았다. 창업을 한다면 자신이 잘 알고 있는 에너지 관련 분야가 좋을 것 같았다. 물, 식량, 조명, 바이오 등이 떠올랐다. 그 끝에 자연스레 연결된 것은 바로 형광등이었다. 조명 에너지 절감을 위해 사다리를 타고 올라가 형광등을 분리했던 기억이 났던 것이다. 다양한 에너지 절감 사업을 검토해 보면서 건물 신축이나 리모델링에 들어가는 조명, 공조기, 냉난방기, 블라인드 등등 개별적으로 작동하는 것들을 통합하는 시스템을 개발해 건물 에너지를 절감하는 방향으로 생각을 정리했다.

1억 원의 엔젤투자를 통해 창업을 하고 시스템을 만들었지만 3~4개월 동안 아무런 연락도 오지 않았다. 4개월이 지났을 무렵에야 소규모 주문이 들어오기 시작했다.

“솔직하게 말할게요. 공기업에 있을 때는 협력업체들, 그러니까 직원 20~50명 정도 되는 곳을 대수롭지 않게 생각했어요. 그런데 막상 제가 창업을 해보니 중소기업하시는 분들 정말 대단해요. 다들 애국자들이예요. 정말 치열하게 살아가고 있어요.”

창업을 하고 기업을
꾸려나간다는
것은 하루 하루가
전쟁이라는 것을 몸소
깨달았다.



2012년 선도벤처연계 창업지원사업에 선정되어서
많은 도움을 받았다는 박 대표는 창업을 꿈꾸는
이들에게 이렇게 조언했다.

“저는 스타트업을 꿈꾸는 이들에게 혓된 희망을
갖지 말라고 말해요. 스타트업, 굉장히 힘들어요.
더 힘든 건 회사를 유지하는 거고요. 제가 지원



받았던 선도벤처연계 창업지원사업 등의 정부사업에 도전해보면 알 수 있죠. 얼마나 치열한 경쟁을 거쳐 사업에 선정이 되고 창업한 회사를 유지하나가는지를요. 가장 먼저 자신의 가치를 높이고, 어필하는 게 중요해요. 그래야 투자를 받을 수 있는 거죠.”

2012년부터 카이저솔루션은 플러스 성장을 시작했다. 2012년도에는 3억, 2013년도에는 14억, 2014년에는 20억 정도의 매출을 기록했다. 그러다보니 자연스럽게 여기저기서 찾는 사람들이 많아졌고 이전에는 겪어보지 못한 사람의 배신, 금전적 피해들도 발생했다. 일련의 아픔을 겪은 박 대표는 웬만해서는 스스로 해내려 한다고 말한다.

에너지는 절감하고, 조작은 편리하게

카이저솔루션의 주생산품은 LED 조명제어 시스템이다. 세계 홈 및 빌딩 자동화 국제 표준 ‘KNX’ 시스템을 통해 최상의 조명 제어, 영상 및

음향 제어, 블라인드 제어, 냉난방 제어, EHP 개별제어 및 중앙관제제어시스템을 구축해 건물의 효율적인 운영과 보다 쾌적하고 안전한 환경을 제공한다. 에너지는 절감하고, 조작은 편리하게 만든다. 각종 센서와 에너지 절감 시스템을 적용해 소비되는 에너지를 대폭 절감하고 건물의 에너지 효율을 극대화하는 솔루션이 카이저솔루션의 주된 목적이다.

이제 더 이상 사다리를 타고 올라가 형광등을 분리할 필요가 없다. 카이저솔루션은 중소기업청 창업지원 과제로 선정되어 400개의 조명을 일일이 컨트롤 할 수 있는 솔루션을 만들어냈다. 400개의 조명을 개별적으로 조작할 수 있고, 쉽게 그룹화 할 수 있는 상업용 빌딩, 호텔, 리조트 등에 유럽형 시스템 박스를 적용해 인테리어 측면에서도 좋은 반응을 얻으며 나날이 인지도가 높아가고 있다. 올해에는 동탄 신라 스테이, 삼성 거제 호텔, 사우디 아람코 코리아, 구글 코리아, 구글 캠퍼스, 두산 아트센터, 대성 디큐브 시티 등 일반 오피스용 빌딩뿐 아니라 비즈니스호텔 프로젝트에도 참여하고 있다.

조명 하나하나를
제어할 수 있다면 쓸 데
없이 낭비되는 전력을
대폭 절약할 수 있다.

특히 재작년 구글 코리아와 인연을 맺어 구글 캠퍼스에까지 솔루션을 제공하고 있다. 구글에서는 1년 치 스케줄 제어를 부탁했다고 한다. 몇 시에 출근하고, 몇 시에 퇴근하고, 공휴일과 휴일 등 세밀한 스케줄을 제시했고 그에 따라 시스템을 구축했다고 한다.



대세는 에너지다

박 대표는 1~2년을 내다보는 것에 만족하지 않는다. 2030년이면 1조 원 규모로 성장할 빌딩자동화 시장에서 기술력과 수주실적을 축적해 유럽제품들과 어깨를 나란히 한다는 목표를 가지고 있다.

“저는 아직 성공했다고 생각하지 않아요. 그래도 혹 누군가 성공 이유를 묻는다면 이렇게 말하고 싶어요. 카이저솔루션은 박현용 개인이 성공시킨 게 아니라 직원들이 열심히 해줬기 때문에 성공했다고요. 대부분의 직장에서는 먹고 살만큼의 봉급을 주잖아요. 저는 직원들에게 더 큰 보상을 줄 계획입니다. 직원들이 자녀를 키우는데 전혀 걱정이 없도록 지원을 아끼지 않을 겁니다. 회사가 잘 된다면 그 뜻은 당연히 직원들에게 돌아가야죠.”



일반적으로 에너지 절감이라고 하면 불편함이 떠오른다. 에너지를 절감하면서도 쾌적할 수 있고, 편리할 수 있다면 전 지구적인 공헌이 아닐까 싶다. 카이저솔루션 박 대표의 에너지 절감에 대한 마음이 많은 창업자들에게 귀감이 되길 바란다.





- 기업명 : (주)엠비씨커뮤니케이션즈
- 대표명 : 김정태
- 주요사업 : 기업 디자인/경영 컨설팅 솔루션 플랫폼 개발
- 대표번호 : 063-226-9466
- 홈페이지 : www.mbcwecoup.com



Project Title

청년전용
창업자금

“소셜커머스로 전주(全州)를 알리다

지역 기반 창업은
그 지역의 특성을 누구보다 잘 알아야 한다.
철저한 기획과 시장 파악이
선행되어야 하는 것이다.”

김정태
kim
jeongtae
jeongtae

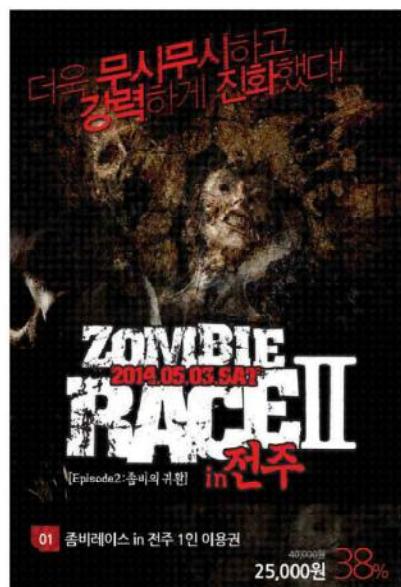
기획도 세상을 읽는 거울입니다

폐장을 앞둔 동물원. 사자는 우리 안으로 들어가고
기린은 목을 꼬고 앓아 잠 잘 준비를 하고 있다.
새들은 땅위로 모여들고, 토끼며 다람쥐는 죄다
집안으로 숨어들었다. 야청빛 하늘이 서서히 잠겨갈
무렵, 어디선가 슬금 슬금 좀비들이 모여든다.
휘적휘적 내젓는 손, 동공은 풀려 있고 얼굴은
피범벅이다. 그들이 들어서는 자리마다 소리를

지르며 도망가는 사람들, 동물원에서 펼쳐지는 좀비와 사람들의 생존게임이 시작되었다.

어느 초겨울, 지방의 한 동물원에서 펼쳐진 이른바 ‘좀비 레이스’의 풍경이다. 2013년, 2014년에는 전주동물원에서, 2014년 봄에는 대전엑스포과학공원에서도 열린 이 행사를 기획·주관한 곳이 바로 (주)MBC커뮤니케이션즈. 온라인과 오프라인이 공존하는 마케팅을 목표로 다양한 행사를 기획하는 곳이다. 300장의 티켓이 조기에 마감되는 등 인기를 끌었던 좀비 레이스는 개성 넘치는 분장의 좀비와 생명띠를 부착한 러너들이 쫓고 쫓기는 레이스를 펼쳤던 이벤트다. 좀비라는 아이템을 미국 드라마에 익숙한 젊은 층들에게 어필하면서 크게 화제가 되었다.

“좀비 레이스가 인기를 끌면서 ‘좀비의 귀환’이라는 포맷으로 연속 기획을 했어요. 그런데 세월호 사건이 터지면서 사회 분위기가 많이 얼어붙었죠. 계속 미루다가 다시 진행하기는 했는데, 그래도 참가하신 분들은 많이 좋아하셨어요.”



2014년 당시 여러 건의 계약이 취소되어 마케팅 비용만 허비하는 어려움을 겪긴 했지만 사업을 진행하면서 이런저런 주변 상황들을 견뎌내야 했던 그는 등락을 반복하는 생의 순리가 사업의 순리에도 적용된다는 나름의 철학을 갖게 되었다.

지역밀착형 콘텐츠라는 중심, 첫 마음을 잃지 않는 것

MBC커뮤니케이션즈의 시작은 지금의 모습과 같지 않다. MBC커뮤니케이션즈의 모태는 지난 2010년 6월 김 대표가 홀로 창업해 꾸려나갔던 위쿱프라이스다. 한 업체의 신사업부에서 5년간 근무하며 새로운 사업을 기획하고 추진해 온 그는 하루에 한 가지 상품을 등록하는 소셜커머스라는 플랫폼으로 사업을 새로 시작했다. 위쿱프라이스를 창업했던 당시만 해도 지역을 기반으로 한 소셜커머스는 전무한 상태였다. 하지만 그해 대형 소셜커머스가 거대 자본을 무기로 지역을 공략하기 시작했고, 같은 시기 도내에서도 20~30개의

소셜커머스가 생겨나 창업 초기 6개월 동안 위기를 겪었다고 한다. 그렇지만 수도권 위주로 운영되는 대형 소셜 커머스와 달리, 지역밀착을 원칙으로 도내 중소기업 등에 집중하여 8만 5,000여 명의 회원을 확보한 MBC커뮤니케이션즈는 전라북도의 소셜마케팅 기업 1위를 고수하고 있다.

“도내에 없던 사업모델을 창출한 것이 1차적인 동력이었죠. 그동안 전북지역 소비자들의 필요를 충분히 만족시켰다고 생각하진 않지만 위기를 극복하기 위해 사업을 다각화하면서 유지하고 있다는 것이 또 하나의 동력이 된 것 같아요.”

아이디어 사슬로 엮어낸 콘텐츠 다각화

현재 MBC커뮤니케이션즈는 광고플랫폼인 MBC워크 브랜드를 통해 광고기획부터 촬영과 디자인까지 One-Stop 서비스를 제공한다. 기업이나 창업가들을 위한 홈페이지 디자인과 웹 서비스 기획, 광고와 프로모션, 기업로고 및 이미지 제작, 경영방안

컨설팅 등 사업의 콘텐츠를 다양화하고 다각화시킨 것이다. ‘위클매거진’도 매달 출간해 오프라인 광고까지 병행하고 있다. 업체별 상품과 서비스가 담긴 ‘위클매거진’은 전주시 8곳과 익산, 군산 각각 2곳 등 총 12곳에서 1만 부씩 배포된다.

“대기업들이 문어발식 경영을 많이 하잖아요. 우리는 자본이 적게 드는 아이디어 사업을 많이 진행하는 편이에요. 여태까지는 한 콘텐츠에 집중해서 사업을 운영했는데 반응이 오기까지 기다리는 시간이 생기고 그런 공백이 결국 손해로 이어지더라고요. 그래서 수익 구조가 날만한 것들을 콘텐츠 삼아 수익을 냈어요. 좀비 레이스도 코레일과 익산시에서 예산을 지원받아 운영하고 있어요.

‘할랄 인증’이라는 인증사업도 하는데, 할랄은 ‘허락된 것’을 뜻하는 아랍어예요. 무슬림이 먹거나 사용할 수 있도록 이슬람 율법에 따라 도살, 처리, 가공된 식품에만 부여되는 인증마크죠. 더불어, 모바일 게임도 시도하고, 공모전도 적극 참여해 나름의 성과를 내고 있습니다.”

튼튼하고 안정된 사업을 중심축에 놓고 공모전, 지원사업 등으로 자금을 조달받으며 동시에 최대한 여러 분야를 진행하는 것. 김 대표만의 리스크 관리 비법이다. 한 쪽에서 발생할 수 있는 손실을 다른 사업으로 메우는 방식인 거다. 이러한 사업 플랫폼으로 지난달에는 대전 성광기획과 2억 원 상당의 계약을 체결하는 성과를 거뒀다. 대전의 업체와 협력해 사업 진출을 위한 비용과 시간을 아끼고, 홈페이지 디자인 작업을 거쳐 내년 3~4월이면 대전을 기반으로 한 소셜커머스를 볼 수 있게 됐다. 대전에서 열렸던 좀비 레이스도 이 같은 노력의 결과였다. 기획력과 디자인 실력을 인정받아 효성, KCC농구, 현대옥, 교보문고 등 규모가 큰 기업의 주문도 늘어나는 추세다.

다각화의 결과는 실질적인 성과로 이어졌고 지난 2011년 5월 월 매출 2억 원을 돌파한 이래 지금은 10억 원 가까운 연 매출을 올리고 있다. 베트남에 해외법인을 설립하는 것도 계획하고 있다. 더불어 이 같은 성과를 밑거름 삼아 지역사회를 위해 보다 의미 있는 역할을 해보자는 목표도 갖게 되었다.

“앞으로는 동일한 플랫폼을 기반으로 사업을 전국으로 확대시키는 것이 목표예요. 전북에서 전국, 그리고 세계로 나아가려는 것이죠. 궁극적으로는 우리 전북을 알리기 위한 가교의 역할을 수행하고 이를 위해 빠르고 혁신적인 소통의 창구를 만들어가려고 합니다.”

자유로움과 열정, 그리고 저녁이 있는 삶

제법 안정적인 기업의 모습을 띠고 있는 MBC커뮤니케이션즈의 또 다른 매력은 여성인 일하기 좋은 기업이라는 점이다. 이에 김 대표는 사업의 특성상 디자인 쪽 인력이 많이 필요해서 여성 근로자가 많을 뿐이라고 겸손해 했다. 그러나 야근은

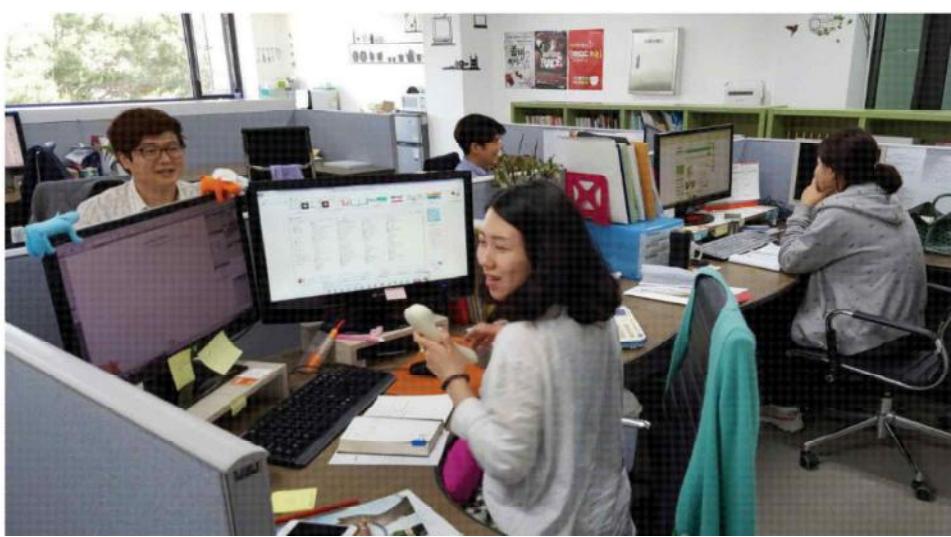


되도록 지양하기, 주 5일 근무 잘 지키기, 노동부에서 지정한 휴가 꼼꼼하게 챙겨 쓰기 등의 원칙을 지키고 있는 것이 보다 큰 이유일 것이다. 그래서인지 이곳의 직원들은 근속연수가 길고 덕분에 가족 같은 분위기를 유지하고 있다. 또한 20대 중반에서 30대 초반의 구성원들은 특유의 젊은 에너지로 자유롭고 창의적인 사내문화를 만드는 데 일조를 하고 있다.

“보통 이쪽 업계는 야근이 잣고 작업 강도도 세요. 하지만 우리의 원칙 중 하나가 되도록 야근은 하지 말자예요. 자기시간을 충분히 갖자는 주의죠. 그래야 창의적인 발상도, 열정도 생기거든요. 그래서 주말을 이용한 등산이나 야유회와 같은 모임도 별로 안 해요. 주중 회식을 통해 친목을 다지고 결속력을 강화하는 편이죠. 뭐, 그것도 강요하지는 않습니다.”

무조건 회사 일에 올인하는 분위기가 아니라 자기만의 시간을 보장해줌으로써 열정을 배양하는 시스템. 이는 야근을 하지 않고 휴일을 지키는 것만으로도 충분했다. 아마 이익만 추구하는 마음이었다면 불가능한 일이었을 것이다.

MBC커뮤니케이션즈가 만들어낸 ‘저녁이 있는 삶’,
거기서 나오는 창의적인 아이디어들이 사람들과
소통하는 일을 지켜보는 것은 흐뭇하기만 하다.





- 기업명 : 드림헤븐앤티드림스카이
- 대표명 : 이준천
- 주요사업 : 여행스케치 세계지도, 엽서
- 대표번호 : 070-8274-8630
- 홈페이지 : www.dreamsky33.com



Project Title

1인 창조기업
마케팅 지원사업

“감성으로 여행자를 사로잡다”

추억은 누구에게나 소중하다.

여행은 좋은 추억을 만들 수 있는 기회이다.

그래서 많은 여행자들은 오늘도 꿈을 꾼다.

좋은 추억을 만들고 싶다는 꿈을.

”

이
준
천

Lee
Jun cheon

600만 원으로 떠난 세계일주

이준천 대표는 잘 나가는 광고회사 디자이너였다. 대학에서 시각디자인을 전공하며 각종 공모전과 광고대회를 휩쓸었다. 디자인 회사에 들어가 근무하며 여러 가지 프로젝트들도 수행하면서 실무 경험을 쌓아나갔고, 실력도 인정받기 시작했다. 성공적인 커리어를 쌓아가던 이 대표에게 위기가 찾아왔다. 2008년 무렵, 회사 사정으로 갑작스럽게 일을 그만두게 되었던 것이다.

“예상 못했어요. 그래서 많이 당황했죠. 그런데 그때 회사를 그만두지 않았다면 지금처럼 제가 하고 싶은 일을 하며 살지 못했을 것 같아요.”

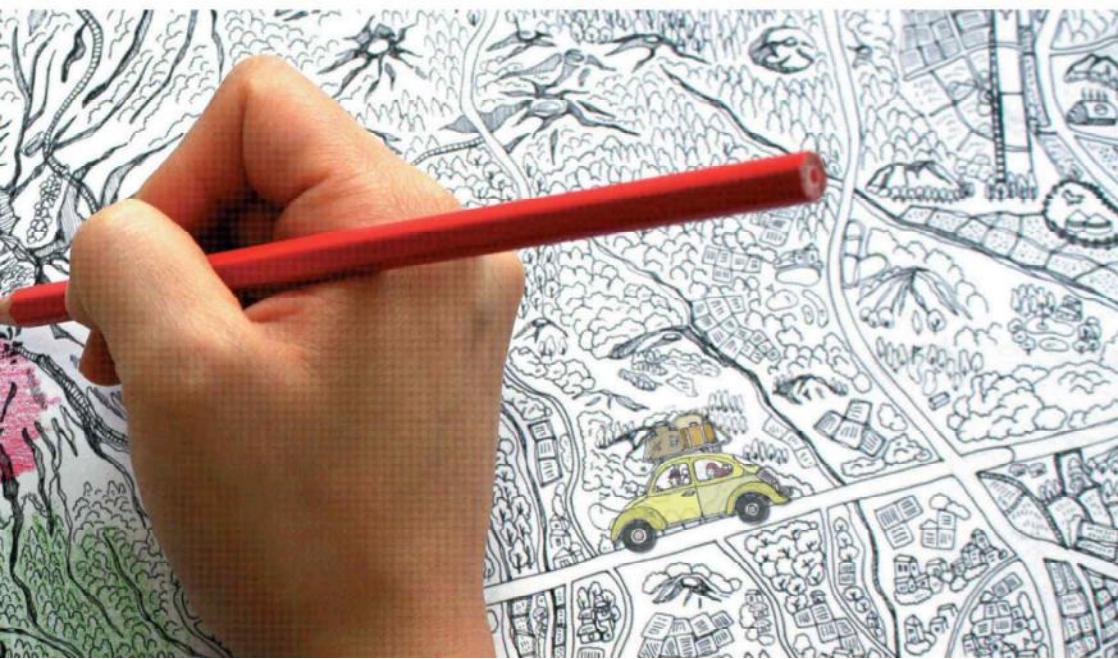
다른 회사를 알아볼까도 했지만 평소 빡빡한 일상 속에서 잊고 있었던 버킷리스트에 도전해 보기로 했다. 바로 세계일주였다. 당시 35살이었던 그가 모아놓은 돈과 퇴직금을 합쳐보니 600만 원이 전부였다. 배낭을 짊어지고 이 대표가 가장 먼저



그때가 아니면 다시
하지 못할 것 같았다.
그렇게 과감하게 짐을
쌌고 여행을 떠났다.

도착한 나라는 아프리카였다. 아프리카를 시작으로 중동, 유럽, 북미, 중미, 남미, 오세아니아를 거쳐 아시아까지 1년 4개월 동안 33개국, 150여 개 지역을 누볐다.

“17번째 나라였던 영국 런던에 도착하니 여비가 바닥났어요. 방법을 찾다 아이디어를 낸 것이 세계를 돌며 틈틈이 그려놨던 스케치를 엽서로 만들어 판매하는 것이었죠. 스케치를 스캔한 다음 머물고





있던 도미토리에서 노트북으로 디자인 작업에 들어갔어요. 엽서 한 장 만드는 데 꼬박 하루가 걸렸어요. 이메일로 완성된 파일을 한국 인쇄소에 보냈고, 18장으로 구성된 엽서세트를 다시 런던에 있는 도미토리로 보내줄 것을 요청했어요.”



돈이 바닥나니 돈을 벌기 위해 무엇이든 해야겠다는 생각에 벌인 일이었다. 용기를 내어 거리에서 엽서세트를 판매하기 시작했다. 하늘은 스스로 돋는 자를 돋는다고 했던가. 반응은 기대 이상이었다. 하나에 2만 원 정도했던 엽서세트 1,000개가 모두 팔렸다. 특유의 솜씨를 바탕으로 낸 아이디어 하나로 여행 경비를 마련한 이 대표는 계속해서 세계일주를 이어갔다. 이 과정에서 자신의 그림이 전 세계 사람들에게 인정받았다는 자신감까지 선물 받았다.

지구별을 향한 사랑 나누기

이 대표는 크리스천이다. 그래서 세계일주를 하는 동안 전 세계 교회와 선교지를 방문했다. 그곳에서 그림으로 축복과 사랑을 나누는 일에 관심이 생겼다.

“관광지 풍경 못지않게 현지에서 인연을 맺은 사람들의 얼굴을 많이 그렸어요. 그걸 선물로 주면 참 행복해하더라고요. 특히 아프리카에서 만난 아이들에게는 앞으로의 꿈을 물어보고 미래에 그 꿈이 이뤄진 모습을 스케치로 그려줬어요. 한 번은 오지마을에 사는 꼬마가 파일럿이 되고 싶다기에 미래의 파일럿이 된 소년을 그려줬는데, 그림을 들고 깡충깡충 뛰어 다니더라고요. 그 뒷모습이 아직까지도 기억에 선명해요. 또 세계일주 초창기 요르단 페트라에서 만난 미국에서 온 교포를 거의 일 년 만에 LA 길거리에서 우연히 다시 마주쳤어요. 그간의 여정을 담은 스케치를 기념으로 줬는데 상대방 역시 여행할 때의 추억을 떠올려서인지 행복한 표정이었죠. 나만 좋은 여행을 할 수도

있지만 나로 인해 많은 사람들이 즐거워하는 여행도 의미 있다고 생각해요.”

이러한 추억의 순간들이 하나둘씩 모이면서 이 대표에게는 ‘그림을 통해 세상 사람들을 행복하게 해주고 싶다’는 또 다른 꿈이 썩텄다.

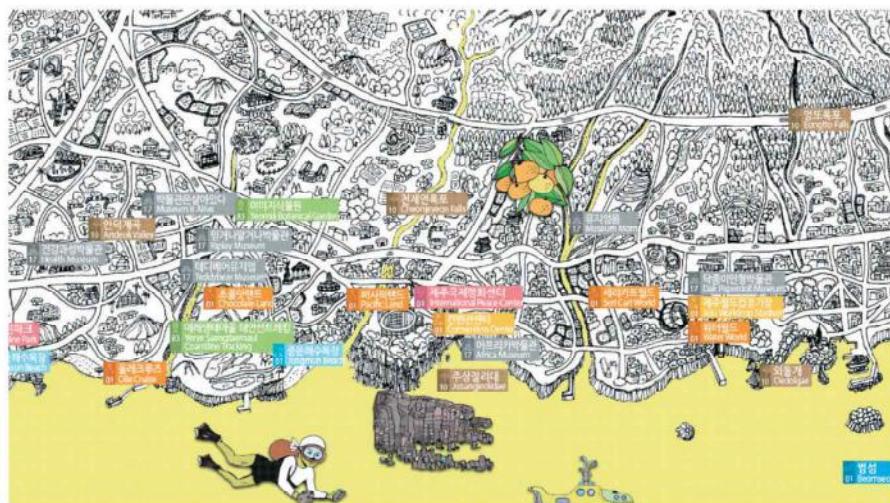


여행을 마치고 한국으로 돌아와 드림스카이란 이름으로 여행 관련 팬시사업을 시작했다. 드림스카이는 세계를 돌아다니며 받은 영감과 엽서를 판매한 경험을 접목해 사람들 내면 깊숙하게 잠들어 있는 감성을 깨우는 제품을 만들고 있다. 여행자 시절 보고, 듣고, 느낀 것을 펜으로 직접 그린 엽서, 지도, 문구 등의 디자인 제품은 좋은 반응을 이끌어내고 있다. 이미 주요 오프라인매장 70곳에 입점했을 뿐만 아니라 쇼핑몰도 문을 열었다.

최근에는 외국인 방문객이 늘어나는 추세에 발맞춰 경복궁, 남산타워, 남대문, 서울역, 북촌한옥마을, 시청, 덕수궁 정동길, 홍대, 동대문DDP 등을 그린 ‘서울여행 스케치’도 선보였다. 아울러 같은 달 코엑스에서 개최된 ‘2015 내나라 여행박람회’에서도 ‘One Korea 일리스트 맵’으로 화제를 모았다. 이에 이 대표는 부산, 제주 등의 여행스케치 지도 및 엽서도 완성했다. 이색적인 디자인 제품으로 우리나라만이 가진 매력을 효과적으로 어필할 수 있을 것이라 생각했다. 실제로 이러한 매력이 전해졌는지, 2014년 중소기업청에서 개최한 『창조기업 투자유치 IR』에 참가하여 호평을 받기도 했다.

드림스카이는
2014년 서울상징과
대한민국기념품
디자인 공모전에서
각각 은상과 장려상을
받았고, 한국관광공사
창조관광 우수기업에도
선정됐다.





감성 여행자들의 마음 훔치기

앞으로 이 대표는 여행사, 항공사, 관광청 등이 원하는 콘텐츠에 맞춰 지도, 다이어리, 여권케이스 등을 제작해 홍보할 수 있도록 B2B서비스를 본격적으로 추진할 계획이다. 이를 통해 마케팅과 더불어 이미지 향상에 큰 도움이 될 것이라 기대한다.

“영국에서 여행경비 마련을 위해 스케치 앱서를 팔며 어찌됐든 글로벌 시장에 노크해본 셈입니다. 감성 여행에 꿈이 담긴 작품으로 글로벌 무대에 제대로 도전해 보고 싶어요. 만약 세계일주를 경험하지 않았다면 지금도 그냥 회사를 다녔을 것 같아요. 과정이 어렵고 힘들지만 지금도 충분히 즐겁거든요. 돈을 많이 벌면 좋겠지만, 우리 그림이 어떤 희망을 줄 수 있다면 그것 자체로 성공이라고 생각해요. 감성 여행자들의 마음을 훔쳐 꿈과 희망을 전하려고 해요. 그러다보면 지구별에 사랑이 움트지 않을까요?”



창업 정보가 궁금하다면?



창업넷

나는 불가능을 모른다. 나는 뛰어가서 기회를 잡았을 뿐이다.

-월트 디즈니-

창업넷

창업 정보제공▶창업지원사업 신청▶온라인 법인 설립까지 One-Stop 으로 창업넷 안에서 이루어 집니다.

손쉬운 창업을 위한 창업인프라 지원, 창업 준비를 위한 창업교육·보육, 창업사업화 및 창업 후 성장까지 지원합니다.

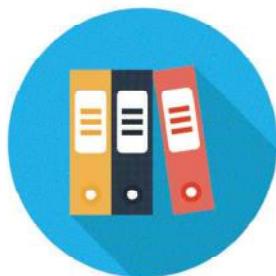
창업에 대한 다양한 정보와 각종 지원사업 신청, 법인 설립까지 창업넷을 통하여 (예비)창업자의 꿈이 현실화 됩니다.

보다 손쉽고 체계적인 창업환경을 구축하여 성공 창업의 길로 안내해 주는 길잡이.

창업넷입니다.



www.startup.go.kr



창업정보

생생한 정보, 손쉬운 출발!
기술창업을 위한 정보와 소식



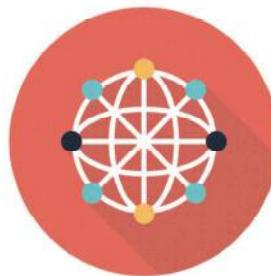
창업지원

새로운 출발, 힘찬 도전!
창업지원사업 안내 및 신청



온라인법인설립

비용절감, 시간절약!
간편한 법인설립



기업마당

한눈에 보는 지원사업

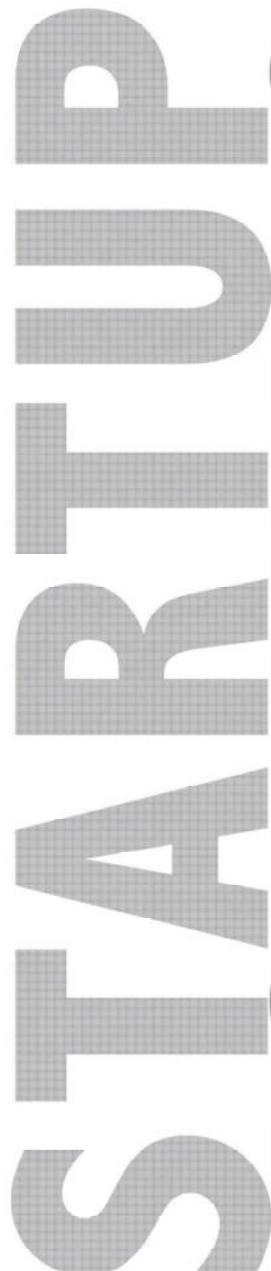
1~5권 수록기업 리스트 (권 별)

1권 _ 열정의 길 (대학생 창업)

- (주)아트쉐어 (정지혜)
- (주)와이브레인 (이기원)
- 엔트리코리아(주) (김지현)
- B&P (김민정)
- KBM (이상원)
- (주)로하 (김경문)
- (주)아모리스트 (서신비, 장혜진)
- 호피플 (배현길)
- (주)제주지앵 (강구언)
- 산마을영농조합법인 (양석환)

2권 _ 혁신의 길 (교수 · 연구원 창업)

- (주)힐세리온 (류정원)
- (주)아이에스엠아이엔씨 (진승민)
- (주)알티스트 (손동환)
- (주)파인컴퍼니 (채희성)
- (주)네이처젠 (장석운)
- (주)셀리제코스메틱 (김우미)
- (주)드라크마 (서희암)
- (주)더에스 (이민구)
- (주)레이디아솔루션 (박재우)
- 에스에이치 (임대식)
- (주)예인직업전문학교 (정은영)





3권_도약의 길 (여성 등 창업)

- (주)수빈홈아트 (오수빈)
- (주)어린이가천재 (김정선, 권용)
- 위즈온협동조합 (오영진)
- 제이엠그린 (이정미)
- 동현제화 (김영완)
- 푸르메다 (서보영)
- 손아트 (손민정)
- 이츠에이치알 (이희진)
- 주식회사 유라이크코리아 (김희진)
- (주)모이라 (마소영)

4권_확장의 길 (본 글로벌 창업)

- (주)엔코스 (홍성훈)
- (주)아이디인큐 (김동호)
- (주)플리토 (이정수)
- (주)투아이피 (김태정)
- (주)고미 (MEGAN BOWEN)
- (주)위셔리 (이종근)
- (주)피에나 (강미선)
- 말랑스튜디오(주) (김영호)
- (주)직토 (서한석)
- Space Mingler (김희욱)

5권 _ 도전의 길 (경력 · 재도전 창업)

- (주)스마트빈 (최원필)
- (주)미동전자통신 (김범수)
- (주)텔타이엔씨 (김종민)
- (주)와이랩(윤상원)
- (주)컬쳐바이오 (신명수)
- (주)투앱아이 (허균)
- 웰니스인텔리전스(주) (서동필)
- (주)카이저솔루션 (박현용)
- (주)엠비씨커뮤니케이션즈 (김정태)
- 드림헤븐앤파크스카이 (이준천)





도전의 길

발행처	중소기업청 (www.smiba.go.kr) 창업진흥원 (www.kised.or.kr)
발행일	2015. 7. 9
진행	주식회사 몽키랩
기획 및 원고	이야기 고리 (고영리)
디자인	TIM (하이삭 심돈아)

6권

사관학교형 창업

CONTENTS

| CONTENTS |

프롤로그

Part 1. 창업선도대학

- 창업선도대학이란? **_012**
- 창업선도대학 지원 시스템 **_012**
- 창업선도대학 지정 현황 **_013**
- 주요 프로그램 소개 **_014**
- 창업아이템사업화 수혜자 인터뷰
 - EYE TO EYE **_016**
 - (주)홀푸드 **_022**
- 강원대학교 백환조 협의회장의 편지 **_028**
- 전주대학교 “대학생 창업강좌” 참여자 인터뷰
 - 김수환 **_029**
 - 나준연 **_031**
- 일반인창업강좌 (다문화가족 대상) 참가 후기
 - 최연분 **_033**
- 경기대학교 “가족과 함께 하는 창업캠프” 참여자 인터뷰
 - 엄마 이은희, 딸 최예빈 **_035**
- 창업캠프 참가자들의 한 마디! **_037**
- 동국대학교 “자율특화프로그램 (적정기술기반 글로벌스타트업 사업화 지원)” 참여자 인터뷰
 - 이만홍 **_038**
 - 조소현 **_040**

Part 2. 스마트벤처창업학교

- 스마트벤처창업학교란? **_044**
- 스마트벤처창업학교 프로그램 **_044**
- 스마트벤처창업학교 지정 현황 **_045**
- ICT 창업사업화 지원 수혜자 인터뷰
 - (주)레드빠나나 **_048**
 - (주)소베 **_056**
- 경북대학교 김현덕 학교장의 편지 **_064**
- ICT 창업·개발 교육 및 멘토링 후기
 - (주)고퀄 우상범 대표 **_065**
 - 꿀비 최원재 대표 **_066**
- ICT 창업 도약 지원 프로그램 참가 후기
 - (주)셈스게임즈 안정훈 대표 **_067**
 - 러너스하이 강다겸 대표 **_068**

CONTENTS

Part 3. 청년창업사관학교

- 청년창업사관학교란? **_072**
- 청년창업사관학교 지정 현황 **_072**
- 청년창업사관학교 지원 시스템 **_073**
- 청년창업사관학교 특징 **_074**
- One-Stop 지원 수혜자 인터뷰
 - (주)마이빈스 **_076**
 - (주)고윙 **_086**
- 청년창업사관학교 김성환 교장의 편지 **_094**
- 기업가 정신을 가진 청년 창업가
 - 김구현 **_095**
 - 서영화 **_097**
- 제조업 기반 기술창업 특화 창업가
 - 김원석 **_099**
 - 조상하 **_101**
- 석세스 마인드!_청년창업사관학교 졸업생들의 한 마디 **_103**

교육은
이
세대가
오는
세대에게
진
빛이다

파이보디

| 프롤로그 |

선배들을 만나며 성공 창업으로 가는 길을 따라 걸어보던 김창업씨는 어느 순간, 이런 깨달음을 얻었습니다.

창업이라는 것이 하늘에서 내려 준 기회와 재주로 되는 것이 아니라 정말 체계적인 준비와 학습 안에서 이루어져야 한다는 것을 말입니다.

사실, 전에는 한 번도 창업을 위해 혹은 성공을 위해 공부를 해야 한다거나 뭔가를 체계적으로 배워야 한다는 생각을 해 본 적이 없었습니다. 그저 자본이 많으면 되겠거니, 아이템이 괜찮으면 승산이 있겠거니…… 하는 막연함이 있었을 뿐이었습니다.

하지만 성공 창업을 향해 가고 있는 선배들을 만나볼수록 그런 자신의 생각이 틀렸음을 창업씨는 깨달았습니다. 그리고 창업의 시작부터 발전 단계, 성공에 이르기까지 체계적으로 알려주고 도와주는 “사관학교형 창업”이 있다는 것을 알게 되었습니다.





대학,
창업의 전진기지가 되다

∞

창업선도대학

나는 비교에 대해서는 아무것도 몰랐지만,
사업을 하면서 비교에 대한 것을 알게 되었다.

-J.R 심플릿-

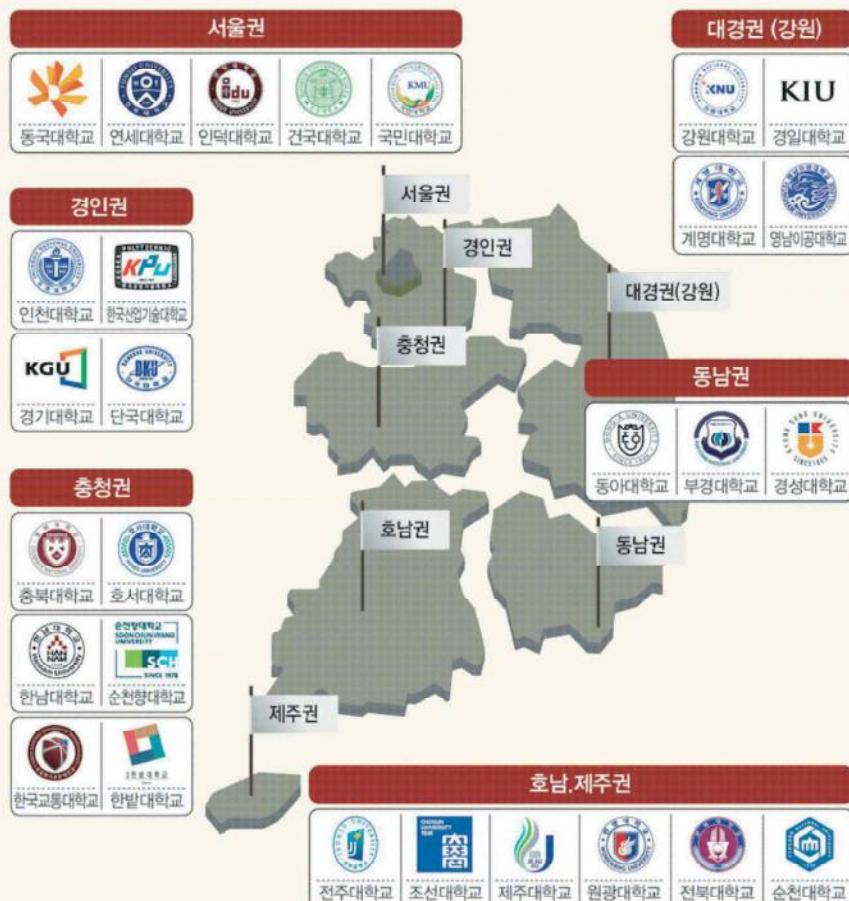
창업선도대학

창업선도대학이란?

우수 창업인프라 및 역량을 보유한 대학을 “창업선도대학”으로 지정하여, 대학을 통해 창업자 발굴부터 사업화, 후속지원까지 창업 전 단계를 패키지 방식으로 지원하는 프로그램 ('11년~)

창업선도대학 지원 시스템





주요 프로그램 소개

01

창업아이템 사업화

유망 창업아이템을 보유한 (예비)창업자를 발굴하여 시제품제작, 지재권 출원·등록, 마케팅, 멘토링 등 초기창업자를 위한 사업화 자금 지원

⇒ EYE To EYE, (주)홀푸드 등 총 2,266명 (예비)창업자 발굴

02

실전형 창업강좌

창업능력 개발을 위하여 학점 인정 강좌뿐만 아니라 직장인, 주부 등 일반인을 대상으로 현장에 기반을 둔 멘토링과 체험형 실습프로그램 중심의 창업강좌 운영

⇒ 941개의 대학생·일반인 창업강좌 운영 및 전주대 김수환 학생 등 수강생 54,031명 배출

03

자율, 특화 프로그램

창업휴학제 등 창업친화적 학사제도를 도입하고, 대학의 특화역량을 활용한 다양한 창업 프로그램 운영

⇒ 경기대 “가족과 함께하는 창업캠프”, 동국대 “적정기술기반 글로벌 스타트업 캠프” 등 연간 300여 개 운영

창업선도대학 경험자에게 묻다



EYE TO EYE
(주)홀푸드

모두 갖춰서 시작한다는 것은 이미 시작이 아니다.

-스티브 첸-

〈창업아이템사업화 수혜자 인터뷰 1〉



Yang 양정환 Jung hwan

Eye To Eye 대표

- 기업명 : Eye To Eye
- 대표명 : 양정환
- 주요사업 : 방송영상, 산업용 무인기
- 대표번호 : 070-4225-7607
- 홈페이지 : www.yangpd.com

“무궁무진한 미래는 드론을 타고

절실함은 내면의 힘을 끌어내게 하는 원동력이 된다. 거기에 더할 것은 지치지 않는 꾸준함 뿐이다.”

”

“내가 하고자 하는 아이템에 대한 절실함이 있어야 한다. 절실함이 있어야 자신의 아이템에 애착이 생긴다. 그리고 이와 관련된 역사를 만들어내야 다른 사람을 설득할 수 있는 힘을 가질 수 있다.”

제주도의 무인기 업체, Eye To Eye 양정환 대표의 말이다. 절실함으로 역사를 만들고 있는 그의 이야기를 지금부터 들어보자.

사람의 도움을 받다

2005년, Eye To Eye의 양 대표는 방송외주업체를 운영하고 있었다. 하지만 3년 후, 사업이 잘 되지 않아 회사를 폐업하고 해외로 나갔다.

이제 자신의 전성기가 끝이 났다고 생각한 양대표는 다시 한국으로 돌아와 닥치는 대로 일을 하기 시작했다. 통근버스기사와 같은 궂은 일을 마다 않고 재기를 위해 몸부림 쳤다. 이러한 노력 덕분에 양대표의 삶에 변화가 찾아왔고, 드디어 빚을 청산하는 날이 오게 되었다.

“끝내 줄지 않을 것 같던 빚을 다 갚고 항공 촬영프로덕션을 차려 제2의 인생이 제 앞에 다가왔다는 사실이 꿈만 같았습니다”

하지만, 그로부터 얼마 후 항공촬영 도중 사고가 발생했고, 엎친대 덮친격으로 사기까지 당한 그는 자포자기의 심정이 되었다. 그러던 그때, 누군가가 양대표에게 손을 내밀었다.



“참 우여곡절이 많았던 때였어요. 그 때, 천사처럼 나타난 한 형님이 저에게 금전적으로, 심적으로 많은 도움을 주셨죠. 그 형님 덕분에 다시 시작할 수 있었어요. 3D나 4K촬영에 맞는 무인기(드론) 개발을 시작했죠. 이제 제가

은혜를 갚을 차례인데, 그럴 수가 없네요. 그 형님이 얼마 전에 교통사고로 돌아가셨거든요.”

양 대표의 눈시울이 붉어졌다. 감사를 표현할 수 없다는 안타까움이 전해졌다. 잠시, 침묵이 흐른 후에 다시 인터뷰를 재개했다. 어쩌다 무인기(드론)를 개발하게 되었는지 궁금했다. 많은 사업 아이템 중에서 왜 하필 무인기(드론)였을까?

“주로 자동차를 빗대어서 많이 표현하는데요. 처음 자동차를 개발했을 때에는 자동차라는 용도 하나로만 쓰였지만, 시간이 지나면서 소방차나 앰뷸런스 등 목적에 따라서 다양하고 많은 용도로 변형되어 유용하게 쓰이게 됐습니다. 저는 무인기(드론)를 그런 관점에서 바라봤습니다. 드론에서 농약을 뿌리면 농업용이 됩니다. 구조인력이 진입할 수 없는 곳에서 조난당한 사람을 구하기 위한 목적으로 쓰면 구조용이 될 수도 있지요. 이렇게 무인기는 무궁무진한 가능성을 가지고 있지요. 그 매력을 발견하고 나니 무인기(드론)만 한 아이템이 없더라고요.”

양 대표는 군사용, 농업용, 산업용, 교육용, 구조용 무인기(드론)를 개발하고 있다. 더불어, 엔진방식 방법뿐만 아니라 엔진과 모터를 기반으로 사용하는 하이브리드 방식의 무인기도 개발하고 있다.

제도의 도움을 받다

어려웠던 순간 순간, 양대표에게 손길을 내민 건 사람 뿐만이 아니었다. 재기의 큰 발걸음을 완성하기 위해 자금 등의 지원이 절실했던 순간 양대표에게 다가온 것은 제주대학교의 '창업선도대학 아이템 사업화'였다.

"제주대학교 창업선도대학 프로그램이 이번 사업에 많은 도움이 되었어요. 지원을 받으면서 다시 힘을 낼 수 있었습니다"

양대표에게 마중물로 다가온 창업선도대학의 지원을 통해, 비로소 사업은 안착단계에 접어들기 시작했다. 그리고 이를 기반으로 만진 항공건설로부터 32억 원이라는 투자금을 받기에 이르렀다.

양 대표는 자신이 받은 도움을 사회에 환원하고 싶다고 말한다.

Eye To Eye는 실업계 고등학교나 대학에서 항공 관련 교육을 하고 학생들에게 회사에 취직할 기회를 주는 등 제주도에 있는 인력들의 가치를 높이는 데에 목표를 두고 있다.

"미래사회에서 다양한 용도로 사용될 수 있는 무인기 사업을 통해서 일자리를 창출하고 우리 지역사회에 도움을 드리고 싶습니다. 제주도에는 고급인력양성 프로그램이 취약하잖아요. 저희 회사의 RC산업분야를 교육영역까지 확장하는 것도 함께 고민하고 있답니다."

비상하라, EYE TO EYE

Eye to Eye는 2014년 1억 6,000만 원의 매출을 달성하고, 올해엔 농업용 무인기를 출시하여 계약을 체결하는 등 연이은 매출 신장의 행진을 이어가고 있다. 이대로라면 올해 매출은 10억 원을 훌쩍 뛰어 넘는 것도 가능하다.



“회사 운영의 모토로 삼고 있는 말은 ‘봄에 씨를 뿌리지 않으면 거둘 수 있는 것이 아무것도 없다’입니다. 뭐든지 만들어서 시도를 하는 것이 가장 중요하지요. 되든 안되든 일단 아이디어가 떠오르면 절실힘을 가지고 실행해야 하는데 아무것도 하지 않고 수학을 기대할 수는 없는 것 아닙니까. 일단 시도해 보는 것과 더불어 다양한 용도로 활용 가능한 아이템을 찾는 것이 중요합니다.”

양대표는 오늘도 가을에 거둘 열매를 위해 열심히 씨를 뿌리고 있다. 절실힘과 열정의 거름으로 무인기 시장을 개척해 나가는 그에게 삶이란 언제나 손을 내밀어 주는 희망의 동반자로 다가올 것이다.

〈창업아이템사업화 수혜자 인터뷰 2〉



Choi 최재원
Zae won

(주)홀푸드 대표

- 기업명 : (주)홀푸드
- 대표명 : 최재원
- 주요사업 : 조각(cube)된장, 냄새 없는 하트 청국장
- 대표번호 : 070-8844-5247
- 홈페이지 : www.soynam.com



“된장 푸는 남자”

화창한 봄날. 날씨와는 달리 홀푸드 최재원 대표를 만나러 가는 발걸음은 무거웠다. 인터뷰 장소가 다음 아닌 병원이었기 때문이었다. 인터뷰 일정을 변경하려고 했지만, 최 대표는 괜찮으니 인터뷰를 하러 오라고 했다. 그가 창업을 결심하게 된 계기가 아내의 병과 무관하지 않기 때문이었다.

”

시골에 가니 건강이 찾아왔다

한국에서 학교 졸업 후 결혼과 함께 미국으로 떠났다. 그 곳에서 취업을 하고 평범하게 생활하던 중, 아내가 유방암 판정을 받았다. 치료와 사업 때문에 미국과 한국을 오가다가 아내의 건강을 위해 한국으로 들어왔고 시골에 자리를 잡았다. 순박하고 깨끗한 시골생활은 좋았다. 아내의 몸도 조금씩 좋아졌다. 특히 음식의 덕을 많이 보았다. 백효음식인 된장, 청국장이 가장 큰 역할을 했다.

항암치료를 받을 때면 입맛이 뚝 떨어져 고생을 했지만, 신기하게도 장모님께서 끓여주시는 된장국을 먹고 나면 아내의 입맛이 돌아왔다. 옆에서 이런 모습을 지켜보던 최대표는 음식이 우리 삶에 얼마나

중요한 영향을 미치는지를 알 수 있게 되었다.

된장과 최대표의 운명적인 만남이 시작된 것이다.

손 큰 어머니 덕분에

아내의 건강 회복을 계기로 장류에 관심을 갖게 된 최대표는 전국 곳곳을 찾아 다니며 유명하다는장을 구해 먹어보았다. 관심을 가지고 공부를 시작하니 전통 장류는 1년 이상의 발효를 거쳐야 한다는 것도 알게 되었다.

하지만, 대형 식품회사는 1~2주의 숙성 과정만을 거친 제품을 시중에 내놓았고 제대로 된 숙성을 거친 장류 역시 기후의 변화에 따라 맛이 달라지는 문제가 있었다.

그러던 최대표에게 불현듯 떠오른 분이 있었다.

‘맞아! 어머니께서 끓여 주신 된장국이 있었지!’

최대표가 떠올린 분은 언제나 변함없이 구수한 된장국을 끓여주셨던 어머니였다. 그리고 바로 어머니께 도움의 손길을 요청했다.

어머니가 손이 크다는 것은 알고 있었지만 100개가 넘는 커다란 항아리에 장을 담그실 줄은 몰랐다. 최대표는 주변 지인들에게장을 조금씩 나누어 주었다. 어머니의 선견지명이었을까.장을 맛본 지인들 사이에 입소문이 나기 시작했고 구입을 할 수 없겠냐는 문의가 들어오기 시작했다.

‘이왕 이렇게 된 것, 사업을 시작해보면 어떻겠니’ 라며 말씀하시던 어머니의 말을 듣고 최대표는 본격적인 사업을 시작하게 되었다.

미쳐야(狂) 미친다(及)

하지만 막상 사업을 시작하려니 막막했다.

농업기술센터와 군청 등을 찾아가 전통 장류에 대해 물어 볼 수 있을 만큼 물어보았다. 다들 사업성에 대해 난색을 표했고, 지인들조차 말렸다. 그러나 주변에서 말린다고 해서 그만두기는 싫었다.

아내가 맛있게 먹고 기운을 차리는 것을 보았기 때문에 그만 둘 수는 없었다. 일정한 맛을 내기 위해서 미생물에 대한 공부도 시작했다.





미쳤다는 소리까지 들으며 시도때도 없이 찾아가 궁금증이 풀릴 때까지 묻고 또 물었다. 이렇게 공부와 창업에 대한 열망이 점점 무르익고 있을 때 중소기업청의 담당자에게서 전주대학교 창업선도대학 아이템 사업화에 신청을 해보라는 말을 듣게 되었다.

날짜를 보니 마감까지 남은 시간은 단 3일 이었다. 절박한 마음으로 사업계획서를 작성하였고, 혼신의 힘을 다해 발표를 마친 최 대표에게 '선정통지서'가 날아들었다.

최 대표는 창업선도대학의 지원을 통해 전문가로부터 식품, 발효 등에 대한 교육을 받을 수 있었다. 뿐만 아니라 창업에 필요한 법률과 회계, 세무정보에 대한 도움도 함께 받을 수 있게 된 최대표에게 남은 것은 성공을 향해 날아오르는 일뿐이었다.

보기 좋은 떡이 맛도 좋다

최 대표는 조각 된장(큐브 된장)과 냄새 안 나는 청국장을 상품화하고 싶었다. 냄새 안 나는 청국장을 만들기 위해 무작정 일본의 낫또 공장으로 가서 어깨 너머로 비법을 배우기도 했다. 문제는 일반인들이

냄새 안 나는 청국장에 익숙하지 않았다는 것이다.

고민 끝에 최 대표는 청국장을 하트 모양으로 만들고 핑크색 포장지로 싸서 다시 매장에 내 놓았다. 그러자 젊은 소비자를 중심으로 서서히 반응이 오기 시작했다. 게다가 외국에서 오래 살다온 남자가 아내를 위해 된장을 만들어 판다는 스토리가 입혀지자 판매량은 급속도로 늘었다. 2013년에는 1천만 원 조금 넘던 매출이 2014년에는 1억 5천만 원으로 수직상승했다.

인터뷰가 끝나고 최 대표에게 사업이 번창했으면 좋겠다는 덕담을 건네니 뜻밖의 대답이 들려왔다.

“솔직히 사업이 크게 되기를 바라는 마음은 없어요. 정말이에요. 저에게 있어 가장 소중한 것은 가족이지요. 일은 그 다음이고요. 가족이 삶의 1순위인데 사업이 번창하기를 바라는 것은 말도 안되죠. 다만, 사업을 시작하게 된 계기도 가족이었고 곁에서 가장 큰 도움을 준 것도 아버지와 어머니셨기에 저희 가족이 오래도록 행복하고 건강하기를 바랄 뿐이에요. 그러한 과정에서 홀푸드 역시 건강한 기업으로 성장해 나가리라 믿고요”

최 대표의 대답을 듣고 오히려 홀푸드의 제품에 더욱 믿음이 갔다.

아내를, 가족을 사랑하는 마음으로 만든 제품. 그 보다 더 좋은 제품이 세상에 어디 있겠는가.

“강원대학교 백환조 협의회장”

창업선도대학, 백환조입니다.

중소기업청과 창업진흥원이 지원하는 창업선도대학 사업이 올해로 5년차를 맞았습니다.

이 사업은 전국 6개 권역별로 창업지원 인프라와 역량을 갖춘 대학들을 창업선도대학으로 지정하고, 각 권역의 우수한 예비창업자들을 발굴하여 실전형 창업교육, 창업아이템사업화 지원 및 후속관리에 이르는 창업의 전 단계를 체계적으로 지원하는 것입니다.

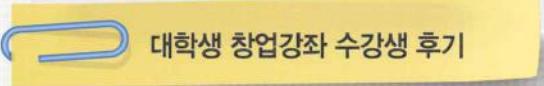
창업선도대학사업에 포함된 실전형 창업교육 프로그램에는 대학생과 일반인을 대상으로 하는 창업강좌가 있습니다.

또한 창업 친화적 학제구축, 창업동아리 지원, 교내·외 창업경진대회 개최 등 학생들의 창업학산을 위한 다양한 프로그램들을 운영하고 있습니다. 또한, 취업의 어려움을 해소하기 위한 소극적 창업이 아니라, 기발한 아이디어들을 기술창업 아이템으로 연결시킴으로써 성공적인 창업기업으로 성장시키고 있습니다.

만약, 창업을 꿈꾸되 체계적인 육성과 지원을 필요로 한다면 당신에게 창업선도대학의 프로그램을 이용해보라고 권하고 싶습니다.

당신은, 한 기업의 대표로 이미 준비된 사람일 수 있으니까요.

백환조



대학생 창업강좌 수강생 후기

창업을 꿈꾸는 친구들에게

— 전주대학교 대학생 창업강좌 수강생 김수환

저와 창업의 인연은 2013년, 전주대학교에서 개최한 Grow-up 캠프였습니다.

기존 대학강의의 고정관념에 빠져있던 제게, 여러 명의 창업전문가가 참여하여 함께 토론하고 창업아이템을 구체화시키는 창업강좌는 신선한 충격으로 다가왔습니다.

그렇게 시작된 1학기 수업을 통해 다른 단과대 학생들과 팀을 이뤄 사업계획서를 작성하였으며, 이를 계기로 저희는 새로운 창업동아리를 결성하였습니다.



창업캠프의 경험을 바탕으로 창업아이템의 발굴에 열중하던 저희 동아리는 학교의 창업동아리 지원사업에 선정이 되었고, 이를 통해 그 당시에 흔하지 않았던 3D프린터를 처음 접하게 되었습니다.

“와! 상상으로만 끝날 줄 알았던 아이디어가 이렇게 실물로 만들어 질 수도 있구나”라며 동아리 회원들과 감탄을 하던 그때의 경험은 지금도 생생합니다.

이후 본격적인 창업을 위해 휴학을 했지만, 실패의 경험을 맛본 저는 다시금 참여한 창업강좌를 통해 새로운 사람들을 만나게 되었습니다. 그리고 History Farm이라는 융합교육 현장학습 플랫폼을 기획하여 드디어 올해 전주대학교 창업아이템 사업화지원에 선정되는 영광을 얻었습니다.

미래의 성공창업가를 꿈꾸는 제게 있어 ‘창업캠프’는 사람과 아이디어를 얻게 해준 스승과도 같은 존재입니다.

이 시대의 청년 여러분!

창업을 꿈꾸신다면 여러분 주위를
둘러보십시오. 그리고 창업캠프가
열려 있다면 지금 바로 달려가십시오!



창업, 너는 내 운명

_ 전주대학교 대학생 창업강좌 수강생 나준연

“여러분이 평소에 불편하게 느꼈던 것을 고민하고, 창업아이템으로 구상해 보세요”

창업강좌 첫 수강시간에 교수님께서 하신 말씀이었습니다.

창업이란 그저 돈이 드는 어려운 과정이라 생각하고 있었던 저에게 이해할 수 없던 말이었지요.

그러나 수업의 일환이었기에 전 제 생활의 불편했던 점을 고민해보았고 이를 개선할 수 있는 아이디어를 생각하게 되었습니다.

그리고 이러한 과정은 틀에만 갇혀있던 제 사고를 뒤흔들어놓는 계기의 시작이었습니다.

아이디어하나를 구체화시키기 위한 비즈니스모델캔버스(BMC)
실습부터 사업계획서 작성에
이르기까지 비전공자인



저로서는 너무도 힘들고 새로운 도전의 연속이었습니다.

그리고 강좌를 수료한 지금.

안정적인 직장을 추구하여 재학 중 취업에 성공한 저였지만 지금은 과감히 회사를 그만두고 학교로 돌아와 창업준비에 밤을 지새우고 있답니다.

창업강좌 기간 중 내내 느꼈던 두근거림이 그리웠기 때문입니다.

“창업? 왜 힘들게 아이디어를 찾고 판매계획을 세우지? 그냥 취업해서 안정적인 직장에 다니면 되는 것을”이라고 생각했던 저였지만 이제는 반드시 창업을 통해 성공을 이룰 것입니다.

왜냐고요?

창업은 제 숙명이니까요!



 일반인 창업강좌 수강생 후기

배워서 남 주나? 창업 도전으로 새로운 인생을 설계합니다.

_ 단국대학교 다문화 가족 창업강좌 수강생 **최연분**

저는 1998년, 결혼과 함께 중국에서 한국으로 귀화한 주부입니다.
근 20여 년을 한국에서 살아왔기 때문에 이제는 한국인으로서의 삶에
익숙해져 있답니다.

그러던 중 작년 가을 쯤 단국대학교에서 개최하는 '다문화가족 창업
강좌'를 우연히 접하고 난 후 주부로서의 제 삶도 변화하기 시작했습니다.

처음 들어보는 '기업가정신'이란 단어는 저로 하여금 창업에 대한 꿈을
꾸게 해 주었고, 비즈니스모델과 마케팅 강의는 제게 경영자의 시각을
갖게 해주었지요. 덕분에 태어나서 처음으로 '사업계획서'작성을



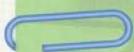
경험해 볼 수 있었습니다.

교육 수료 이후에는 경기글로벌포럼과 4박 5일간의 해외창업연수 프로그램까지 참가하여 성공 창업가의 경험을 공유하고 해외 창업지원 기관을 방문하는 행운도 얻게 되었습니다.

이제 전 ‘다문화가족 창업강좌’ 이전의 주부가 아닌, 생활 속의 불편에서 아이디어를 떠올리고, ‘이 아이디어를 어떻게 창업으로 이어갈 수 있을까’를 고민하는 당당한 예비 창업가랍니다.

대한민국의 다문화가족 여러분! 여러분도 창업의 꿈에 도전해보시지 않으실래요?





자율·특화 프로그램 참가자 인터뷰

막연함을 구체적으로 만들어준 창업캠프

_ 경기대학교 '가족과 함께하는 창업캠프' 가족 엄마 이은희, 딸 최예빈

“딸~~~ 우리 카페나 창업할까?”

“엄마! 카페보다는 치킨집 매출이 더 좋다는데?”

진로를 고민하는 딸들과 이런저런 대화를 나누다 보면, 항상 빠짐없이 나오는 주제는 “나중에 우린 뭐해서 돈 벌고 살까?” 였습니다.

해마다 어려워지는 취업난은 해소될 기미가 보이지 않고, 그렇다고 아무런 정보 없이 무작정 창업을 해서 과연 성공할 수 있을까? 돈만 날리는 건 아닌가? 하는 막연한 불안감에 고민이 많았습니다.

그러던 어느 날, 지인의 소개로 경기대학교 창업



지원단의 ‘가족과 함께하는 창업캠프’에 참가하게 되었습니다.

“모여서 도대체 무슨 말들을 주고받을까? 창업 성공비법을 전수해주는 강좌도 있을까?” 등등 기대 반, 호기심 반으로 참여했던 캠프였지요. 처음엔 서먹했지만 함께 하는 시간이 길어질수록 다른 가족들과 다양한 이야기를 나누게 되었고, 우리는 하나의 창업 공동체가 되어갔습니다.

그리고 젊은 친구들의 톡톡 튀는 아이디어를 들을 때마다 “와~ 젊은 친구가 정말 열의가 대단하네”라는 생각에 감탄을 금할 수 없었답니다. 아울러, 우리나라에서 창업자들을 위해 이렇게 많은 지원제도를 운영하고 있다는 사실에 새삼 놀랐습니다.

뜬 구름 잡는 창업이 아닌, 준비된 창업의 계기를 만들어준 ‘가족과 함께하는 창업캠프’로 이제 우리 모녀의 대화도 바뀌게 되었습니다.

“딸~~~~ 좋은 창업 아이템이
떠올랐어! 우리 창업할까?
“엄마! 사업계획서는 다 쓰셨수?”



 경기대학교
‘가족과 함께하는 창업캠프’
참가자들의 나도 한 마디!



항상 창업을 꿈꾸었으나, 경제적인 부분과 연계되는 것이 힘들었다. 캠프를 통해 많은 분야의 지원이 있다는 것을 알게 되었고, 현장에서 작은 아이디어로 창업이 가능하다는 것을 알게 되어 좋았다.



막연한 두려움이 해결되고, 용기를 얻을 수 있어서 좋았다. 구체적인 막그림을 그릴 수 있었다.



창업지원사업이나 공모전에 대한 두려움이 사라졌다.



국가에서 진행하는 여러 정보를 알 수 있어 좋았다.



소자본 창업에 대한 아이디어를 얻을 수 있어서 좋았다.



실제 창업자와의 의사소통을 통해 창업이 친근해졌다.

 자율·특화 프로그램 참가자 인터뷰

40~50대 절벽세대의 희망

— 동국대학교 적정기술기반 글로벌스타트업 참가자 이만홍

언어교육 분야에서만 십여 년간 일하면서 나름 전문가였던 제가 사업의 끝에서 만난 것은 성공이 아닌 좌절이었습니다. 63빌딩 꼭대기에서 바닥까지 곧장 추락하는 느낌이었고 저를 지지해 줄 베풀목이 절실히 필요한 상황이었지요.

하지만 저는 다시 일어나야 했고, 웨어러블 기기를 활용한 ‘몸으로 기억하는 언어학습’ 아이템을 구상하여 재기를 모색하였습니다. 제 아이디어를 사업화하기 위해서는 여러 사람들에게 테스트가



필요했고, 이를 통한 검증이 필요한 상황에서 동국대학교의 적정 기술기반 글로벌 스타트업 프로그램에 참여하게 되었습니다.

프로그램 참여는 제게 최고의 선택이었습니다.

이 프로그램을 통해 저는 많은 인맥을 쌓게 되었고, 지금도 연락을 주고 받는 멘토들을 만났기 때문입니다.

그 결과, 저는 지금 동국대학교 창업보육센터에 입주하여 새로운 비상을 꿈꾸게 되었습니다. 저의 이러한 도전의지와 열정 때문인지 얼마 전에는 국제발명대전에서 금상을 수상하는 행운도 얻었습니다.

이스라엘에서는 창업을 준비하는 사람들에게 1,000시간의 교육을 시킨다고 합니다. 그만큼 길고 체계적인 준비가 필요하다는 것이지요.

창업을 준비하는 여러분.

창업은 기나긴 자기와의 싸움입니다.

이러한 싸움에서 승리를 희망하신다면 창업선도대학의 다양한 프로그램을 접해보시기를 권해드립니다.

창업선도대학과 함께 하시는 창업의 길에는 반드시 성공이 함께할 것입니다.

함께 갈 사람들을 만나서 행복하다

— 동국대학교 적정기술기반 글로벌스타트업 참가자 조소현

학창시절부터 창업을 꿈꿔온 저였지만, 무모한 시도보다는 사회적 경험을 우선시했던 저는 졸업 후 관련분야에서 회사생활을 시작했습니다. 얼마간의 경험을 쌓게 된 후 주저없이 창업을 선택했습니다.

하지만, 국내/외 시장을 대상으로 하는 아이템이었기에 국내 회사에서의 경험만으로는 한계가 있다는 사실을 느낀 저는 어디서 도움을 받을지 막막한 상황에 이르게 되었습니다.

그때 우연히 참여하게 된 것은 동국대학교의 적정기술기반 글로벌 스타트업 프로그램이었습니다. 그리고 이 프로그램을 통해 저는 저와



같은 목표를 향해 걷고 있는 사람들을 만나게 되었습니다.

외로이 창업의 길을 걷던 저로서는 정말 눈물이 날 정도로 행복한 시간이었습니다.

더불어 저의 경험 부족으로 힘들어했던 글로벌 시장에 대한 부분은 여러 전문 멘토분들이 해결해 주었습니다.

저는 동남아시아에서 흔하게 볼 수 있는 커다란 나뭇잎을 활용한 친환경 잎냄비를 제품화할 계획입니다.

지금은 조소현 도시락연구소의 대표로 국내 시장 만을 대상으로 하고 있지만, 동국대학교의 글로벌프로그램을 통해 글로벌 에코 제품 선도기업으로의 꿈을 더욱 크게 키워나가고 있습니다.

세계 제일의 글로벌 에코제품기업
CEO 조소현!

제 꿈을 반드시 이루어낼 것입니다!





ICT 산업 육성,
청년실업 해소의 교두보가 되다



스마트벤처창업학교

결코 시계를 보지 마라.
이것이 젊은이들에게 하고 싶은 나의 충고다.

-토마스 에디슨-

스마트벤처창업학교

스마트벤처창업학교란?

청년 (예비)창업자를 대상으로 콘텐츠·앱·SW융합 등 유망 ICT분야의 창업을 위한 모든 단계(교육, 자금, 인프라, 마케팅 등)를 지원. 이를 통해 ICT분야 우수 청년창업가 양성 및 일자리를 창출.

스마트벤처창업학교 프로그램

스마트벤처창업학교 프로그램

ICT 창업사업화 지원	<ul style="list-style-type: none"> • ICT분야 창업 아이디어의 사업화를 위한 자금, 공간 지원
창업자 인터뷰	<ul style="list-style-type: none"> • (주)레드빠나나 이자연 대표, (주)소베 정민채 대표
ICT 창업·개발 교육 및 멘토링	<ul style="list-style-type: none"> • ICT분야 청년 (예비)창업자를 대상으로 사업계획 수립, 창업·개발 교육, 멘토링 등 단계별 지원
창업자 인터뷰	<ul style="list-style-type: none"> • (주)고퀄 우상범 대표, 꿀비 최원재 대표
ICT 창업 도약 지원 프로그램	<ul style="list-style-type: none"> • 창업 아이템의 판로개척 및 청년 (예비)창업자의 네트워킹 구축 등을 위한 프로그램 운영 • 관로개척 지원 : 창조경제박람회, MWC 등 전시회 참가, 소비자 조사, CI/BI 및 브로셔 제작 지원 등 • 네트워킹 지원 : 창업콘서트, 워크숍, 멘토-멘티의 밤 등
창업자 인터뷰	<ul style="list-style-type: none"> • (주)센스게임즈 안정훈 대표, 러너스하이 강다겸 대표

스마트벤처창업학교 지정 현황



스마트벤처창업학교 특성**01****ICT 사업화 지원**

ICT분야 창업아이템을 보유한 만 39세 (예비)창업팀을 발굴하여,
시제품 개발 및 사업화에 소요되는 초기 창업자금을 지원
▶ 총 244개의 (예비)창업팀 발굴 및 지원

02**ICT 창업 · 개발 교육 및 멘토링**

비즈니스 모델 개발(설계), 사업계획 작성 및 수립, 각 분야별 전문 멘토와의 매칭 프로그램을 통한 멘토링 지원 등 창업 기초부터 실전에 이르기까지 단계별 교육, 멘토링 프로그램 운영

03**ICT 창업 도약 지원 프로그램**

해외 전시회 참가 등의 판로개척 지원
창업팀의 인적 인프라 구축을 위한 네트워킹 지원
기타 창업아이템의 마케팅 지원

스마트벤처창업학교 경험자에게 묻다



(주)레드빠나나
(주)쇼베

사암은 죽으면서 돈을 남기고 또 명성을 남기기도 한다.
그러나 가장 값진 것은 사회를 위해서 남기는 그 무엇이다.

-유일한-

〈ICT 창업사업화 지원 수혜자 인터뷰〉



Lee 이자연
Ja yeon

(주)레드빠나나 대표

- **기 업 명 :** (주)레드빠나나
- **대 표 명 :** 이자연
- **주요사업 :** 모바일 사진관 '포켓스튜디오'
- **대표번호 :** 070-8813-4900
- **홈페이지 :** www.pocketstudio.co.kr

“주머니 속의 사진관”

커피 값에 대한 논란은 여전히 현재 진행 중이다. 그러나 논란이 있건 없건, 소비는 여전히 상승세이다. 여유를 즐기는 데 그 정도 돈은 쓰겠다는 소비자의 심리 덕분이다. 그렇다면 커피 한 잔 가격으로 엄청난 편리함과 높은 질의 서비스를 제공받는다면? 레드빠나나 이자연 대표는 이러한 물음표에 느낌표로 대답한다.

”

바나나는 미소다

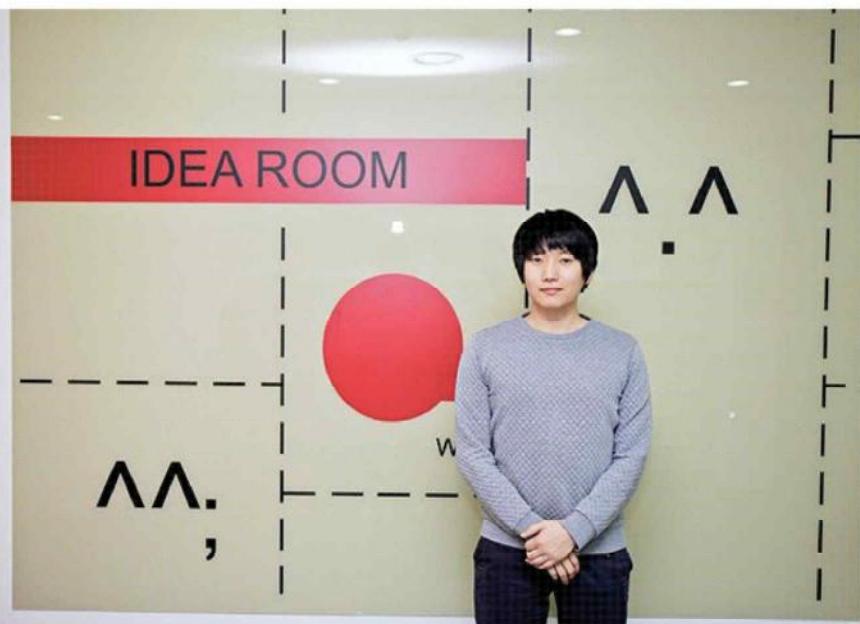
“증명사진 찍을 때 레드빠나나를 찾으세요!”



모바일 사진관 포켓스튜디오인 레드빠나나의 로고를 보면 붉은 바나나가 입술 모양으로 그려져 있다. 입 꼬리가 살짝 올라간다. 한쪽 끝에 바나나 꼾지가 없었다면 바나나인 줄 몰랐을 것이다. 이 대표는 직접 바나나를 입에 가져다 대며 웃음을 지어보였다. 사진을 찍을 때 웃는 모습에서 회사명을 착안했다고 한다.

“우리가 만든 광고 카피 중에 이런 게 있어요. ‘커피 한 잔 가격으로
증명사진을 찍을 수 있습니다!’ 요즘 사람들은 커피 한 잔 가격에 큰
부담을 느끼지 않잖아요.”

이 대표는 대학에 다닐 때 창업에 관심 있는 학생들이 모여 아이템을
내며, 서로 의견을 나눠보는 수업을 들었다. 아이템을 내는 과정에서
일상의 불편을 찾던 중, 문득 지하철에서 ‘셀카’를 찍는 여성을 보며
번뜩하고 옛일이 떠올랐다.



이 대표가 재수를 하던 때였다. 경제적으로 넉넉하지 못했기 때문에 돈을 아껴야만 했다. 수능이 다가 왔다. 원서를 내기 위해 증명사진을 찍어야 하는데, 아뿔싸. 증명사진을 찍는데 12,000원을 내야 한다는 것이었다. 충격이었다. 모델이나 탤런트 같은 얼굴도 아닌데 사진 한 장 간단히 찍는 걸로 하루 식비 몇 배를 내야 하는 건가.

이 대표는 그 때의 기억을 토대로 포켓스튜디오를 생각해 냈다. 휴대폰으로 증명사진을 찍을 수 있다면 가격은 확 줄고, 시간도 절약할 수 있겠다 생각했다. 평소 알고 지내던 사진작가들에게 조언을 구했고, 타 대학 사진전공 학생들과 협력해 사업을 시작했다.

시작이 반이라고? 시작은 시작이다!

“저를 포함해 3명이서 창업을 했어요. 개발자가 필요해 학교에 전단지를 붙였는데 딱 한 명에게서 연락이 왔거든요. 그렇게 사업을 시작했지만, 결국은 각자 관심 있는 분야로 떠나갔어요. 창업을 준비하는 분들에게 이야기하고 싶네요. 창업 초창기에는 장밋빛 미래를 꿈꾸거든요. 그래서 힘들어도 버티는 거잖아요. 이런 생각을 해 봐야 합니다. 나는, 그러니까 대표는 버틸 수 있지만 창업멤버들도 같이 버텨낼 수 있을까? 버티려고 할까? 같이 일하는 동료들이 버틸 수 있게 해 주는 게 중요해요.”

이 대표는 2014년 스마트벤처창업학교에 입학해 큰 도움을 받았다고 한다. 사무실이 생겼고, 자금을 지원받았다. 인적 네트워크가 생성됐고, 경영에 대한 다양한 수업도 들었다.

레드빠나나에서는 여권, 운전면허증, 주민등록증, 학생증, 이력서 등에 사용할 증명사진을 스마트폰 카메라로 찍어 보내면 증명사진으로 만들어 배송해주는 서비스를 상용화 했다. 증명사진 애플리케이션 ‘포켓스튜디오’가 탄생한 것이다. 전문 리터칭 디자이너들이 이용 목적에 맞게 보정하고 배경을 합성해 우수한 품질의 증명사진을 제작하고 배송해 주는 서비스이다. 집에서 간단하게 촬영하고, 저렴한 가격에 인화된 사진을 받을 수 있다는 것이 큰 장점이다.

택배가 안 되면 직접 찾아갑니다

“처음에는 우리 아이템이 정말 좋기 때문에 많은 사람들이 사용할 줄 알았죠. 하지만 폭발적인 성장은 없었어요. 제가 경영학을 전공했기 때문에 마케팅을 잘 하면 금방 성장할 수 있을 거라고 생각했어요. 하지만 착각이었죠.”

페이스북과 블로그를 통해 마케팅을 했지만 고객들은 새로운 서비스에 쉽사리 반응하지 않았다. 유동 인구가 많은 지하철에도 광고를 냈다. 하지만 지하철에 탑승한 승객들은 광고보다는 스마트폰에 시선을 빼앗겼다. 폭발적 반응을 기대하며 인력도 충원했다. 자금도 많이 쏟아 부었지만 기대에 미치는 결과를 얻지는 못했다.

당시, 이 대표에게는 공격적인 투자의 이유가 분명했다. 앱 서비스 ‘포켓스튜디오’는 ‘서울앱페스티벌’ 서울시장상 수상, 중소기업청 주최 ‘창조경제박람회’ 전시, 서울산업진흥원 주관 ‘캠퍼스 CEO 왕중왕전’ 대상 수상, ‘2014 대한민국모바일앱어워드’ 유플랫폼 수상, 중소기업청·창업진흥원 ‘스마트벤처창업학교’ 우수 졸업 창업팀 선정 등 전문가들로부터 호평을 받았기 때문이다.

서비스 특성상 고객들의 불만은 항상 존재한다. 좋은 미용실에 다녀와 좋은 사진관에 가서 사진을 찍어도 불만족 스러울 때가 있기 마련이다. 하물며



스마트폰으로 찍은 사진은 어떻겠는가. 꼼꼼히 수정을 거쳐 배송을 해도 고객들은 완전히 만족하지 않았다.

배송서비스 또한 문제 중 하나이다. 유난히 빠른 배송에 익숙한 우리나라 사람들은 배송이 지연될 경우 불만이 커진다. 고객과의 약속을 지키는 것은 당연하지만 어쩔 수 없는 사정에 의해 배송이 지연될 때도 있다. 그래서 간혹 배송이 지연되면 이 대표는 직접 고객의 아파트로 찾아가 제품을 우편함에 넣고 늦어져서 죄송하다는 연락을 취한 후 돌아온다. 서비스업에서 고객 한 명 한 명은 최악의 적이 될 수도 있고, 최고의 아군이 될 수도 있음을 알기 때문이다.

이렇게 한명 한명의 고객에게 정성을 다 하자, 고객들이 입소문을 내고 주변에 알리면서 매출이 늘기 시작했다.

스스로 발전하는 포켓스튜디오 서비스

“사실 처음 서비스를 만들 때 여권이나 주민등록증, 면허증 등에 들어갈 사진만 생각했어요. 아이들에 대한 생각은 별로 없었죠. 서비스를 시작하니 의외로 아이들 사진의 비중이 높았어요. 어린아이들은 사진관에서 사진 찍기가 쉽지 않잖아요. 집중도 잘 못하고. 어떤 부모님은 갓 태어난 아이를 찍어 보내신 적도 있어요. 사진을 받아보고 다들 놀랐죠. 또 가끔 장애인 분들도 사진을

보내주세요. 장애인 시설에서 단체로 사진을 찍어 보내 주신 적도 있고요. 아무래도 몸이 불편하신 분들은 사진관까지 가는 것 자체가 힘들잖아요. 저희 서비스로 편하게 증명사진을 찍을 수 있으니 저희도 참 기뻤어요. 눈이 작으신 분들은 컴퓨터 작업으로 눈도 좀 키 보일 수 있도록 해 드렸죠. 나이 많으신 분, 흑인, 백인, 연예인 등등, 저희 서비스를 이용하시는 분들이 증명사진 찍기의 불편함에서 해방된다면 참 고맙고 감사한 일이죠. 반복되는 일을 하다보면 지치기 마련인데, 누군가에게 소중한 한 장의 사진이 될 거라 생각하면 정신이 번쩍 들어요.”

본래 목적보다 더 많은 성과를 이룬 레드빠나나는 새로운 사업도 구상하고 있다. 현재 사진관은 지역 고객들을 기반으로 한다. 졸업시즌이 아니면 특별히 바쁘지 않다. 이 대표는 적과의 동침이라 생각할 수도 있지만 사진관들과 연계해서 사진 촬영 서비스를 제공하는 것도 생각 중이다.

고객 수요 조사를 통해 서비스 개선사항을 반영한 새로운 버전의 서비스도 계획 중에 있다. ‘무제한 수정 서비스’나 ‘결제 편의성’ 등 고객 중심의 서비스를 계획 중이다. 한 명의 고객에게도 최선을 다하려는 레드빠나나의 서비스가 더 많은 사람들의 얼굴에 웃음을 만들어주길 기대해 본다.

〈ICT 창업사업화 지원 수혜자 인터뷰〉



참가증

등급 ▲ 오름차순 ▼ | 보유중인 캐릭터만 보여집니다.

A Lv.05 풀리지 않는 의문 +5	A Lv.05 내가 패션왕이다 +5	SS Lv.05 촉이 온다 +5
A Lv.05 풀리지 않는 의문 +5	C Lv.05 내가 패션왕이다 +5	A Lv.05 촉이 온다 +5

The right side of the image shows a screenshot of a mobile game interface. It features a grid of character cards. The first card is labeled 'A Lv.05' and '풀리지 않는 의문 +5'. The second card is labeled 'A Lv.05' and '내가 패션왕이다 +5'. The third card is labeled 'SS Lv.05' and '촉이 온다 +5'. There are also other cards visible in the background, including one labeled 'C Lv.05' and another 'A Lv.05'. The interface includes buttons for sorting by level (등급) and name (오름차순), and a note that only owned characters are shown (보유중인 캐릭터만 보여집니다).



**Jung 정민채
Min chae**

(주)소비 대표

- 기업명 : (주)소비
- 대표명 : 정민채
- 주요사업 : 실사 영상기반 어드벤처 RPG 모바일게임
- 대표번호 : 02-6959-6108
- 홈페이지 : www.syobe.com

11/30

+



“최초거나 혹은 최고거나”

‘잊혀진 꿈의 동굴 벽화’라는 다큐멘터리가 있었다. 이 다큐멘터리를 통해 프랑스의 쇼베 동굴이 소개되었다. 쇼베 동굴에는 인류 최초의 동굴벽화가 있다. 지금으로부터 3만여 년 전에 만들어졌음에도 불구하고 너무나도 멋지고 웅장한 벽화가 남아 있다.

”

(주)쇼베의 정민채 대표는 쇼베의 벽화를 보며 이것이야말로 인류 최초의 놀이이자, 문화가 아닐까 생각했다. 쇼베의 벽화는 처음으로 돌아가 새로운 분야에 도전해 보려는 정 대표의 생각과 잘 들어맞았다. 때문에 창업을 하면서 회사 상호를 정할 때, 전혀 고민하지 않았다. 이렇게 최초의 실사 그래픽 기반 모바일게임을 만들어낸 쇼베의 역사가 시작되었다.

반대하거나 혹은 반하거나

게임 산업은 지난 몇 년 동안 빠르게 발전해 왔다. 하지만 게임을 바라보는 사회적 시선은 게임 산업의 발전 속도를 따라가지 못했다.

여전히 게임은 무가치한 것이라 생각하고, 아이들에게 좋지 못한 영향을 끼치는 것이라 생각한다. 아직도 게임은 어른이 하면 철없는 짓이고, 아이가 하면 시간낭비라고 생각한다. 그럼에도 게임을 즐기는 어른들은 늘어나고 있고, 아이들을 위한 교육용 게임이 보급되면서 모바일과 PC게임들이 다양성을 획득하고 있다. 게임 산업의 발전 속도만큼 빠르지는 않지만 게임에 대한 인식도 점차 바뀌고 있다.

“어쩌면 저희는 모바일게임 시장에서 상당히 늦게 출발한 케이스인지도 모르겠어요. 기존회사들은 많은 시간을 모바일게임에 투자했고, 그에 따라 경험과 기술, 노하우 등을 보유하고 있겠죠. 그런데 저희가 정말 늦게 출발한 걸까요? 저는 아니라고 생각해요. 게임은 앞으로도 무궁무진하게 발전할 겁니다. 도전해야 할 분야가 무척이나 많아요. 도전 정신이야말로 우리 회사의 전략이죠.”

게임을 반대하던 어른들도 스마트폰이 보급되면서 쉽게 게임을 접하게 됐다. 대중교통을 이용하다보면 나이 많은 어르신들도 게임을 하고 있는 모습을 볼 수 있다. PC를 다루는 일에는 서툴지만 핸드폰을 다루는 일에는 능숙해졌기 때문이다. 그러다보니 이동 중 간단한 게임을 하며 지루한 시간을 달랜다.

여전히 게임을 반대하는 사람들이 있을지 모른다. 하지만 게임에 빠진 이들의 숫자가 반대의 숫자를 넘어서기 시작했다. 따라서 쇼베의

도전정신은 모바일게임시장의 영역을 확장시키는데 중요한 역할을 하고 있음이 확실하다.

친숙하거나 혹은 환상적이거나

쇼비에서 개발 중인 게임은 모두 실사게임이다. ‘도시를 품다’, ‘썸’, ‘시티런’ 모두가 그렇다. 실사를 고집하는 이유는 뭘까?

“그래픽은 크게 두 가지로 나눌 수 있어요. 하나는 애니메이션 그래픽이고, 다른 하나는 실사 그래픽이죠. 그동안 모바일게임들은 애니메이션 그래픽만을 사용하고 있었어요. 그래픽의 반쪽만 즐기고 있었던 거죠. 저희가 만든 게임이 출시된다면 그래픽의 즐거움을 완벽하게 맛보실 수 있을 겁니다.”



애니메이션 그래픽은 현실감이 떨어지고, 남녀노소를 아우를 수 있는 대중성이 부족하다. 쇼비의 게임들은 실사 영상이 가지고

있는 대중성과 친숙함을 게임 속으로 가져오면 더욱 많은 유저들이 게임을 가깝게 느낄 수 있지 않을까 하는 생각에서 제작되었다. 물론 실사가 애니메이션 그래픽보다 모든 면에서 우월한 것은 아니다. 정 대표는 게임의 성격에 따라 애니메이션 그래픽이 맞는 것도 있고, 실사 그래픽이 맞는 것도 있다고 말한다. 예를 들어 SF, 판타지 등의 화려하고 임팩트가 큰 게임들은 애니메이션 그래픽이 더 적합하지만 미스터리 스릴러나 가상연애와 같이 현실에 가까울수록 유저로부터 공감과 재미를 이끌어 낼 수 있는 경우의 게임에는 애니메이션 그래픽보다 실사 그래픽이 더 적합하다 할 수 있다. 이러한 실사 그래픽이 갖는 장점을 극대화한 게임이 바로 쇼베가 만들고 있는 게임들이다.

“생각해 보세요. 가상 연애 게임을 하는데 실제 연예인과 애니메이션 캐릭터 중에 누구랑 연애하고 싶으세요? 하하하.”

젊거나 혹은 능숙하거나

쇼베의 창업 멤버는 총 4명이었다. 게임 개발을 하려다보니 능력이 뛰어난 직원을 구해야 했지만 쉽지 않았다. 다행히 지인들을 통해 팀 세팅을 완료했다.



“운이 좋았어요. 생각해 보면 다른 분야보다 게임 분야가 창업하기는 쉬운 것 같아요. 하지만 지속가능하나가 문제죠. 게임은 뚜껑을 열기 전에는 아무도 몰라요. 중요한 건 함께 하는 직원들이 정당한 분배를 받아야 한다는 겁니다. 지속가능성은 사람으로부터 시작되는 거니까요.”

현재는 16명의 정직원과 20명에 달하는 프리랜서들이 함께하고 있다. 구성원들의 나이도 젊다. 20~30대가 주축을 이룬다. 비슷한 또래이기 때문에 커뮤니케이션도 원활하다고 한다. 그러나 기업 운영은 짊음과 패기만으로는 불가능하다. 쇼베의 경영진들은 대기업에서 다년간 일한 경험이 있는 사람들로, 기업 경영에 대한 노하우와 게임 산업에 대한 높은 이해를 갖고 있다. 쇼베는 젊은 패기와 능숙한 경영이 합쳐져 성공가도를 향해 달려가고 있는 것이다.

쇼베가 처음부터 완성도 있게 출발했던 것은 아니다. 엔젤투자를 받아 시작하면서 피나는 노력을 했다. 정부에서 실시하는 각종 사업 과제들에 신청했고, 선정되어 투자를 받기 시작했다. 특히 2014년 스마트벤처창업학교에 입학해 많은 도움을 받았다. 회사 경영에 대한 세세한 부분부터 창업자금 지원, 각종 박람회 참가 등 많고 다양한 기회가 제공되어 무사히 스타트업을 할 수 있었다고 한다.

가지 않은 길이거나 혹은 가기 힘든 길이거나

정 대표, 그리고 쇼베의 모든 직원들은 아무도 가지 않은 길을 가길 원한다. 그 시작이 바로 실사 영상을 기반으로 한 콘텐츠이다. 궁극적으로 쇼베는 새로운 문화콘텐츠를 만들고 싶어 한다. 주도적으로 새로운 장르를 만들어 대중들이 향유할 수 있도록 서비스를 제공하는 것이 목표이다.

힘들기만 한 것은 아니다. 작년 싱가풀과 일본 등 몇 개국에 ‘도시를 품다’를 가지고 유료 테스트로 오픈해 보았다. 영상과 게임의 병합이 대중들에게는 신선하게 다가왔던 것 같다. 꽤 많은 사람들이 유료임에도 불구하고 게임을 즐겼다. 가기 힘든 길일지언정 잘못된 길은 아니라는 확신이 생겼다.

유저들은 실사 게임을 만드는 것이 그리 어렵지 않을 것이라고 생각한다. 그러나 영상에 게임의 UI를 입히는 일은 결코 쉬운 일이 아니다. 때문에 쇼베는 이 기술을 자체적으로 개발해야만 했고, 새로운 콘텐츠인 만큼 기술 확보에 어려움이 많았다.

정 대표는 작년 말 'G-STAR'에 참여하면서 글로벌 시장에 진출할 꿈을 꾸었다. 도시를 품다'가 국내에서 정식 출시가 완료되면 해외시장도 적극적으로 공략할 계획이라고 한다. 국내 게임회사가 가지고 있는 기획력이나 디테일한 연출 부분은 세계에서도 충분히 통할 수 있다는 자신이 있기 때문이다. 세계로 뻗어나갈 쇼베의 앞으로의 행보에 대한민국 게임 산업의 밝은 미래를 기대해 본다.



“ 경북대학교 김현덕 학교장 ”

안녕하세요. 김현덕입니다.

스마트벤처창업학교는 앱, 콘텐츠, SW융합 분야의 청년창업을 촉진하고, 역량 있는 전문CEO를 육성하기 위해 2013년 7월 시작되었습니다. 서울, 대구, 대전, 울산까지 총 4곳이 운영되고 있는데 서울은 (주)옴니텔, 대구는 경북대학교 산학협력단, 대전은 대문화산업진흥원, 울산은 울산대학교 산학협력단이 맡아서 운영 중입니다.

이렇게 운영하는 곳이 다르다 보니 각각 가진 강점도 조금씩 다릅니다. 서울은 미디어 및 콘텐츠 전문회사인 (주)옴니텔의 협력 네트워크를 활용한 마케팅 지원이 강점이며, 대구는 경북대학교 전자공학부 동문기업 연계 지원 및 타 사업 연계 후속 지원, 대전은 대덕연구단지 연계 및 콘텐츠 분야 전문지원, 울산은 현대중공업 등 제조업 기업과 연계한 지원 등이 강점입니다.

각각의 특성에 맞게 맞춤형 지원을 할 수 있다는 것이 스마트벤처 창업학교의 큰 장점이라 할 수 있겠습니다.

저희 스마트벤처창업학교는 예비창업자의 창업과 창업 초기기업의 성장에 필요한 전 과정을 36주간 맞춤형으로 지원합니다. 특히 앱, 콘텐츠, SW융합 분야에 특화된 창업지원 프로그램을 통해 스마트IT 분야 비즈니스 환경을 고려한 교육, 멘토링, 자금, 시설·장비, 마케팅을 다방면으로 지원 중입니다.

사실 앱, 콘텐츠, SW융합은 아이디어만 있으면 누구나 손쉽게 창업이 가능하지만, 그만큼 경쟁이 치열한 분야입니다. 하지만 스마트벤처창업학교의 출입 기업들은 창업 기초교육 부터 실전창업 교육 및 멘토링 등 탄탄한 사전준비과정을 통해 의미 있는 성과를 창출해내고 있습니다. 스마트IT 분야에 특화된 창업을 꿈꾸신다면, 당신은 스마트벤처창업학교의 입학생이 될 자격이 충분합니다.

기쁜 마음으로 기다리고 있겠습니다.

김현덕

ICT 창업·개발 교육 및 멘토링 후기

고민하지 말고, 스마트하게. 스벤으로

— (주)고퀄 우상범 대표

제가 개발하고 있는 것은 손 안의 인터폰입니다. 얼마 전 나온 뉴스에서 “택배를 가장한 강도”가 한 참 이슈가 되었습니다. 무심코 택배라는 말에 문을 열었다가는 큰 봉변을 당하는 세상이 되어버린 것입니다. 만약 핸드폰으로 문 밖의 상황을 확인할 수 있다면 아마 이런 범죄는 발생률이 확 낮아지게 될 것입니다.

분명 시장성도 좋아보였고 할 수 있을 거라 생각했는데 쉽지만은 않았습니다.

그렇게 고민만 깊어갈 때 스마트벤처창업학교를 만났습니다. 제가 개발을 하고 있는 제품에 대한 구체적인 멘토링 뿐 아니라 익숙하지 않아 늘 어려워했던 세법 등, 각종 제도에 대한 조언까지 상세히 받을 수 있어서 정말 큰 도움이 되었습니다.

만약, 창업에 대한 고민이 있다면 고민하지 말고 스마트하게! 스마트 벤처창업학교의 문을 두드리실 것을 권합니다.



어디서도 들을 수 없는 꿀 같은 정보들

_ 꿀비 최원재 대표

창업을 할 때 가장 힘든 것 중 하나는 “상세하게 물어 볼 곳이 없다”라는 것입니다. 성공하신 분들에게 노하우를 물어보면 각자의 영웅담같은 이야기를 해주시거나 철저하게 본인 위주의 조언, 혹은 뜬 구름 잡는 일반론을 전해주실 뿐입니다.

하지만 새로운 것을 빨리 받아들이고, 이를 시장의 수요에 맞춰 제대로 된 완제품으로 출시해야 하는 상황에 마주하게 된 창업자에게는 1을 물어보면 1이라는 정확한 대답이 오는 멘토링이 너무나 절실합니다. 그런 점에서 스마트벤처창업학교는 아이템 기획에서부터 진행에 이르기까지 지속적인 멘토링을 통해 실수와 실패를 줄일 수 있었습니다. 이는 창업을 하기 전부터 막연하게 ‘이렇게 좀 배울 수 있는 곳이 있었으면 좋겠다’라고 생각했던 부분을 100% 충족시켜 주었습니다.

저는 스마트벤처창업학교 졸업생
임이 정말 자랑스럽습니다. 제
후배들 역시 많은 도움을 받아
성공 창업인의 길로 빠르게
들어설 수 있었으면 좋겠습니다.



ICT 창업 도약 지원 프로그램 참가 후기

실제적인 도움의 최고봉

_(주)셈스게임즈 **안정훈 대표**

창업을 한다는 건 맨땅에 백 번쯤 헤딩을 한다는 것과 같다는 말들을 합니다. 특히 새로운 아이템을 개발하여 시장에 내 놓는 것은 기존의 아이템을 답습하거나 베껴서 파는 것과는 완전히 다른 과정입니다.

그런 점에서 스마트벤처창업학교를 통해서 만난 대표님들은 정말 든든한 조력자의 역할을 해주십니다. 입종이 유사한 사업을 운영하는 대표님들과의 네트워킹을 통해 서로의 부족한 면에 정확히 포커스를 맞추고 조언을 아끼지 않아 실질적인 도움이 될 수가 있습니다. 특히 저는 이를 통해 UX/UI 디자인, 아이디어 구체화, 법인설립 등의 요소에서 발생할 수 있는 리스크를 현격히 줄일 수 있는 계기가 되었습니다. 자신만의 기술이 있는 후배들이 클 수 있는 최고의 환경. 스마트벤처창업학교입니다.



창업의 든든한 조력자

_ 러너스하이 강다겸 대표

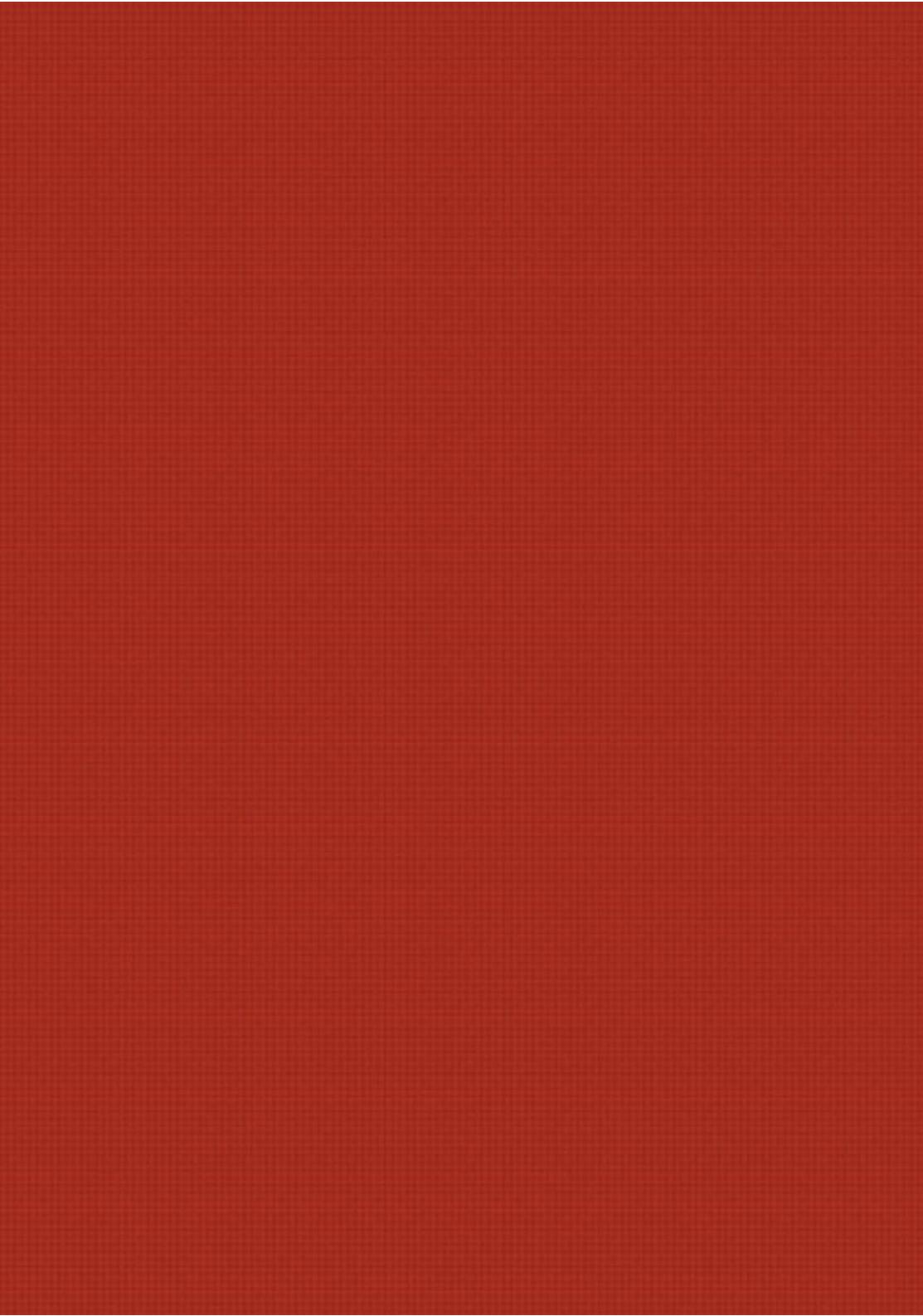
사실 처음부터 창업을 하려던 것은 아니었습니다. 어쩐지 제가 할 수 있는 건 아니라는 생각을 했기 때문입니다. 그리고 주변에서 창업을 한다고 하면 다들 말리더라고요. 무모한 짓 하지 말라구요. 그래도 아이디어를 사장시키기가 아쉬워서 이런 저런 방법을 찾기 시작했습니다. 그러다가 우연히 학교 도서관에서 스마트벤처창업학교 포스터를 보았고 교내 창업보육센터를 통해 구체적인 정보를 얻어 지원하게 되었습니다.

스마트벤처창업학교에서는 창업자들의 네트워킹 강화를 위한 워크숍, 박람회 참가 등 다양한 프로그램에 참여할 수 있는 기회를 제공해 주셨고, 그 중 특히 글로벌 시장 진출에 대한



막연한 생각을 실제로 꿈꿀 수 있게 해준 해외 박람회 참가(MWC, 스페인)는 매우 인상적이었습니다. 해외진출은 매우 어렵고, 일부 대기업만이 할 수 있는, 나와는 동떨어진 이야기처럼 여겼었지만, MWC에 참가하면서 창업기업들도 국내뿐만이 아니라 세계시장까지 진출할 수 있다는 큰 희망과 생각을 갖게 해주었습니다. 스마트벤처창업학교를 만나기 전까지 저는, 평범한 대학생일 뿐이었지만 지금은 창업을 통해 제 꿈을 쌓아가는 기업인이 되었습니다. 스마트벤처창업학교는 기술창업을 준비하는 청년 창업자들의 든든한 조력자이자 멋진 멘토입니다.





청년의 힘으로
기업이 젊어지다



청년창업사관학교

대부분의 사람은 성공하기 직전에 포기한다.
그들은 게임의 마지막 순간에 포기한다.

-로스 패로-

청년창업사관학교

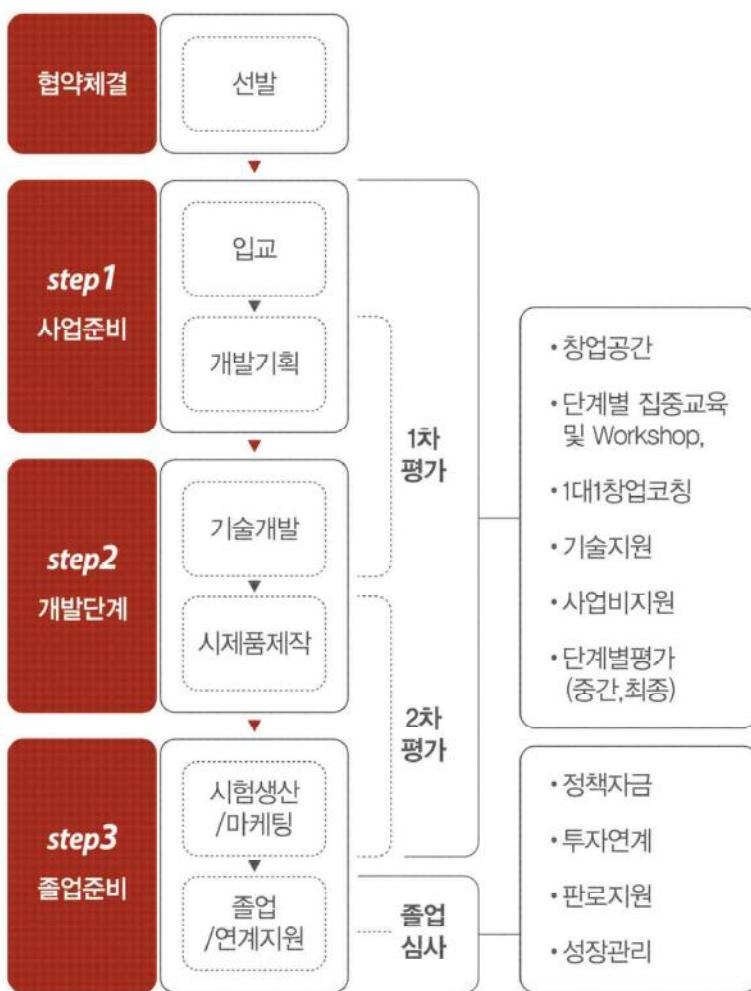
청년창업사관학교란?

청년 기술창업 활성화 및 일자리 창출, 중기 CEO의 고령화 해결을 위해 설립. 창업계획 수립부터 사업화까지 전 과정을 일괄 지원하여 혁신적인 청년CEO 양성

청년창업사관학교 지정 현황



청년창업사관학교 지원 시스템



청년창업사관학교 특징

01

청년의 꿈, 땀 그리고 뜀 'One-Stop' 지원

청년들이 꿈꾸는 창업 아이디어를 함께 땀 흘려 실현시키고 성장을 위한 뛴까지를 일괄 지원

02

기업가 정신을 가진 청년 창업가 배출

건전한 기업가 정신을 바탕으로 도전정신과 긍정적 마인드를 가진 열정적인 창업가 육성

03

제조업 기반 기술창업 특화

대한민국 경제의 기반인 제조업을 중심 지원함으로써 우수 기술을 보유한 기술 창업자 및 고부가가치 창출이 가능한 청년 CEO양성

청년창업사관학교 경험자에게 묻다



(주)마이빈스
(주)고윙

인생이란 결코 공평하지 않다. 이 사실에 익숙해져라.

-빌 게이츠-

〈One-Stop 지원 수혜자 인터뷰〉



Kim 김지훈 Ji hoon

마이빈스 대표

- 기업명 : (주)마이빈스
- 대표명 : 김지훈
- 주요사업 : 발효커피, 더치커피
- 대표번호 : 031-896-9966
- 홈페이지 : www.mybeans.co.kr

“누룩으로 만나는 원두커피”

바야흐로 커피의 전성시대이다. 지역 이름을 딴 커피에서부터 블랜дин에 따라 구분되는 스페셜티 커피까지 다양한 커피를 흔하게 만날 수 있다. 하지만, (주)마이빈스의 커피는 좀 다르다. 누룩으로 발효시킨 특별한 커피이기 때문이다.

”

남자는 마흔 전에 망해야 인생을 제대로 알 수 있는데 망할 길이 막막했다. 그렇다고 즉흥적으로 10여 년 직장 생활에 종지부를 찍을 수는 없었다. 뚜렷한 무언가가 필요했다. 고민에 빠져 있던 그때, 커피 한 잔이 손에 들려 있었다. 매혹의 향기를 내뿜는 진갈색 액체를 가만히 바라보고 있던 김지훈 대표의 눈이 번쩍 뜨였다. ‘이걸로 한 번 도전해봐?’ (주)마이빈스의 시작이었다.

‘포스트 소셜 커머스’와 ‘커피’의 만남

한창 일할 나이의 대기업 사원이 창업을 생각하기란 쉽지 않다. 허나 김 대표는 막연하게나마 자신의 사업을 꿈꿨다. 언젠가는 회사 밖으로

나가 제2의 삶을 설계해야 한다는 사실을 느끼던 터였다.

창업을 준비하던 김 대표는 커피를 떠올렸다. 일상에서 쉽게 소비되는 기호 식품을 선별하다가 내린 결정이었다. 김 대표 자신이 커피를 좋아한다는 점도 한몫했다.

일반 커피와 함께 더치커피도 팔자는 아이디어가 보태졌다. 당시만 해도 더치커피의 존재를 아는 사람은 천에 한 명 정도에 불과했다. 충분히 시장성과 희소성이 있어보였다. 어느 정도 밑그림을 그린 김 대표는 회사를 다니면서 틈틈이 창업을 준비해나갔다. 그리고 2012년 10월, 퇴사한지 하루 만에 마이빈스를 설립했다. 김 대표의 고심이 고스란히 녹아 있는 회사명이었다.



“전자상거래를 기본으로 하는 사업을 구상하다보니 누구나 쉽게 외울 수 있는 도메인이 우선이라고 생각했어요. 여러 후보들을 놓고 고심하다가 최종적으로 마이빈스를 낙점했죠. 외우기도, 부르기도 쉽거니와 상표로 활용하는 데도 무리가 없었으니까요.”

커피 한 잔에 녹여낸 품질과 정성

무엇보다 품질이 최우선이었다. 서브스크립션 커머스(Subscription Commerce, 정기구독 전자상거래)는 한 번 사고 마는 것이 아니기 때문이다. 소비자가 왜 이 제품과 정기적으로 만나야하는지를 알려주는 최고의 방법이 바로 품질이었다. 이를 위해 김 대표는 검증된 원두감별사와 로스팅 전문가를 영입하고, 그들을 원두 큐레이터(Bean Curator)로 만들었다. 생두 선정에서 로스팅까지의 전 과정을 책임지고 맡음으로써 소비자에게 최고의 원두를 추천하고 제공하는 서비스를 선보인 것이다.

더치커피 또한 심혈을 기울이기는 매한가지였다. 마이빈스는 전통적인 방식을 고집한다. 더치커피 전용 기구를 사용해 한 방울씩 내려 만드는 점적식 더치커피인 것. 정도의 차이는 있으나 대기업에서 생산 한 것보다 유난히 뒷맛이 깔끔하다. 마이빈스 더치커피가 대기업의 틈바구니 속에서도 선전할 수 있는 이유다.

한국산 생두로 커피를 발효하다

대한민국에서 커피가 재배된다? 그렇다. 돌하르방의 땅, 제주도에서 말이다.

때는 2011년, 법인 설립 1년 전이었다. 당시 김 대표의 부모님은 은퇴 직후 안락한 노후를 위해 제주도로 적을 옮겼다. 그런데 부모님으로부터 예상 못한 이야기가 들려왔다. 제주도에 커피나무가 자라고 있다는 것이었다.

“일반인들이 모를 뿐이지, 제주도에서는 이미 커피나무를 시험적으로 키우고 있다고 하시더군요. 그래서 부모님이 집과 함께 사놓으신 자그마한 땅에 커피나무를 구해서 심어봤죠. 이게 커피농장의 시작이었어요.”

비닐하우스를 치고 정성껏 돌보자 커피나무는 예상보다 잘 자라났다. 기온이 영하로 내려가는 때만 유의하면 농장도 꾸릴 수 있을 것이라 생각했다. 고부가가치 사업으로 성장할 가능성이 충분했다.

커피나무 몇 그루에서 출발한 농장은 3,000m² 규모로 확대됐다. 커피나무도 2만여 주로 늘었다. 이중 열매 수확이 가능한 4년생 이상 커피나무는 500여 그루. 현재는 생산량이 얼마 안 되지만, 이는

시간이 차차 해결해줄 것이다.

한편 마이빈스는 제주도 서귀포시 안덕면에 제주커피연구소(Jeju Coffee Institute, JCI)를 세웠다. 제주도의 여러 가지 특성을 활용해 한국형 커피를 개발해 전 세계에 수출하고자 하는 포부가 담겨 있다. 김 대표는 서울과 제주를 오가며 사업 틈틈이 연구 개발을 게을리 하지 않고 있다. 대표적인 연구 결과물이 바로 세계 최초로 개발한 누룩발효커피다.

“동북아시아권에만 있는 발효 문화를 커피에 접목시켜봤어요. 제주도에는 ‘쉰다리’라고, 보리밥에 누룩을 넣어 발효시킨 전통 음식이 있습니다. 이 음식을 보고 ‘커피를 발효시켜보면 어떨까?’라는 생각이 들었어요. 사향고양이의 배설물인 ‘코피루왁’, 코끼리 배설물에서 나온 ‘블랙 아이보리’ 같은 최고급 커피가 발효를 거쳐 탄생된 제품임을 생각해보면 충분히 시도해 볼 만한 가치가 있었죠. 곧바로 갖가지 생두로 발효를 시켜봤죠.”



흥미로운 연구가 이어졌다. 수많은 발효균 중에 누룩이 가장 낫다는 결론을 얻었다. 그리고 크기가 크면서도 조밀도가 낮은 인디아 몬순 생두가 가장 발효가 잘 된다는 사실도 알게 됐다. 김 대표는 누룩과 인디아 몬순 생두를 합쳐 지금까지 볼 수 없었던 누룩발효커피를 탄생시켰다. 상표 등록과 특허 출원을 마친 '제주 몬순'은 이렇게 태어났다. 이후에도 연구를 이어간 김 대표는 '한라 자바', '탐라 하라' 등을 잇달아 선보이며 발효 커피의 가능성은 스스로 증명하고 있다.

"누룩발효커피는 커피 특유의 산미가 줄고 구수한 맛이 배가된 게 특징이에요. 승승 맛이 난다고 할까요? 그리고 카페인 함량이 일반 커피 대비 40%가량 낮아요. 이런 특성에 비춰볼 때 시장성이 충분하다고 봅니다."



아이디어와 실천력으로 열어갈 푸르른 내일

끊임없는 노력 덕분일까. 마이빈스의 매출 성장세는 놀랍다. 재작년 1억 1천만 원의 수익을 올린 데 이어 작년에는 4억 4천만 원으로 매출이 뛰어올랐다. 올해 1분기에만 2억 원의 수익을 낸 마이빈스는 올해 예상 매출액을 8억 3천만 원가량으로 잡고 있다.

“그 사이 직원도 저 포함 7명으로 늘었고, 생산설비와 연구 기반도 차츰 갖춰나가고 있습니다. 어느새 이 정도로 성장한 게 참 놀라워요. 저의 노력도 있었지만, 직원들의 헌신과 정부의 도움이 없었더라면 이렇게 커나갈 수 없었을 거예요.”

김 대표는 2013년, 중소기업진흥공단의 청년창업사관학교 3기에 이름을 올렸다. ‘창업의 엘리트 코스’로 이름 높은데다가 지원금 규모도 상당히 커서 그의 마음을 단번에 사로잡았다.

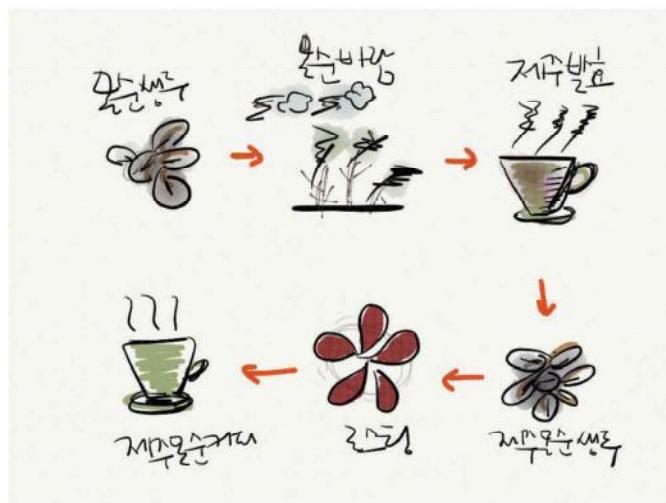
“정말 많은 걸 배우고 느꼈어요. 회사 생활할 때는 자기가 할 일만 맡아서 하잖아요. 그런데 창업을 하니 재무, 회계, 법률, 마케팅 등 모든 분야를 신경 써야 해서 상당히 힘들었죠. 청년창업사관학교의 알찬 교육이 이런 부분에서 큰 힘이 됐어요.”

창업 동기들과 맷은 인연도 청년창업사관학교 참여의 큰 성과다. 김 대표는 창업 동기들은 물론 중소기업진흥공단 직원들과도 적극적으로 어울리며 자신의 이름 석 자를 확실히 각인시켜나갔다. 이때의 인연은 오늘날에까지 큰 도움이 되고 있다. 다양한 루트를 통해 알짜배기 정보들을 두루 알 수 있었기 때문이다.

“생각해보면 중소기업진흥공단은 저에게 은인 같은 기관입니다. 청년전용창업자금과 복합자금도 응자받았죠. 어려울 때에 요긴하게 활용했습니다. 자금뿐만 아니라 고급 정보도 전해주시고, 그 외에도 실질적인 도움을 많이 주셨어요. 그저 감사한 마음뿐입니다.”



마이빈스의 목적지는 뚜렷하다. 프랜차이즈 사업이 첫 번째다. 직영 매장을 만들지, 제주도에서 생산한 커피를 공급하는 브랜드 프랜차이즈로 갈지는 아직 결정하지 못했지만, 조만간 길을 정하고 움직일 예정이다. 이와 더불어 제주도산 커피에 유기농 인증을 받고, 이를 ‘메이드 인 코리아’의 이름으로 해외로 진출 시키려는 원대한 목표도 가지고 있다. 농장을 기반으로 커피를 생산하는 1차 산업과 이를 제조 가공하는 2차 산업, 여기에 체험과 교육 등 3차 산업까지 더한 ‘6차 산업’ 인증을 받으려는 움직임도 가속화하고 있다. 참신한 아이디어와 단호한 실천력으로 중무장한 만큼 마이빈스의 미래는 푸르러 보인다. 점점 성장할 그들의 내일이 사뭇 궁금해진다.



〈One-Stop 지원 수혜자 인터뷰〉



**Kim
Hyun Jun**

고윙 대표

- **기 업 명 :** (주)고윙
- **대 표 명 :** 김현준
- **주요사업 :** 렌즈홀더, 클립 등 카메라 악세서리
- **대표번호 :** 070-8865-3091
- **홈페이지 :** www.gowing.co.kr



“렌즈부품 하나로 세계를 사로잡다”

번지점프대 위에 서 본 적이 있는가.
한 발자국만 앞으로 가면 허공을 나는 것 같은
기분을 느낄 수 있겠지만 말이 쉽지 막상 그
위에 서면 두려운 마음이 들 수밖에 없다.
(주)고윙 김현준 대표는 창업을 번지점프로
표현한다.

”

“창업은 번지점프 같아요. 한 발자국만 앞으로 가면 되는데 겁도 나고,
엄두가 나지 않죠. 물론 다른 점도 있어요. 번지점프는 안 죽겠지,
하는 생각을 가능케 하는 로프가 있죠. 하지만 창업에는 안전장치가
없어요. 그런 생각에 용기를 내지 못하는 거죠.”

길고 길었던 창업의 꿈

김 대표는 고등학생일 때부터 창업의 꿈을 꾸었다고 한다. 그는
무엇이든 만드는 것이 좋았다. 그러면서 자연스레 제품을 만드는
회사의 대표가 되겠다는 꿈을 가졌다. 어느 고등학생과는 확실히 다른
포부가 있었다. 대학에 들어가자마자 벤처창업동아리에 들어갔다.

2학년 때는 동아리 회장을 맡으면서 여러 가지 사업 아이템을 정리해 나가기 시작했다. 한 달에 한 번 꼴로 사업계획서를 만들었는데 단순히 계획서에서 그치지 않고 시제품까지 완성해 보았다. 고등학교와 대학교에서 기계제도, 설계를 전공했기 때문에 가능한 일이었다. 당시 대학생들을 대상으로 한 창업경진대회에서도 여러 차례 수상 했다. 기분은 참 좋았지만 정작 아이템을 가지고 창업에 도전하지는 못했다. 한 마디로 정의할 수 없는 복잡한 두려움이 생겼던 탓이다.

“대학 졸업 후에 창업을 할지, 취업을 할지 고민을 많이 했어요. 창업을 하고는 싶었지만 부모님과 주위의 부정적인 시선을 감당하기 어려웠어요. 두려움도 있었죠. 그래서 회사에 들어갔어요. 그런데 어느 날 문득 뒤돌아보니 7년차 회사원이 되어 있었어요. ‘어, 내 꿈은 이게 아닌데.’하는 생각이 들더군요.”

결국 김 대표는 7년간 다닌던 회사를 그만두고 창업을 결심했다. 회사를 그만두고 창업을 결심하는 사람들은 대부분 창업 아이템을 결정한 상태다. 하지만 김 대표는 창업 아이템을 결정하진 않았다. 애플리케이션을 만들었지만 뜻대로 되지 않았다. 그 후 대학 때 했던 것처럼 제품을 만들어야겠다는 생각을 했다. 그 결과물이 바로 ‘렌즈 홀더’다.

생활 속의 불편함이 곧 아이디어다

김 대표는 대학시절부터 웨딩촬영 아르바이트를 했다. 프로 사진가나 아마추어 사진 애호가들은 보통 여러 개의 카메라 렌즈를 사용한다. 상황에 따라 다른 렌즈를 사용하다보니 가방을 열고 렌즈를 바꾸고 다시 가방을 닫는 일이 번거로웠다. 이처럼 웨딩촬영을 하며 불편했던 것이 생각나 창업 후 1호 제품으로 ‘렌즈 홀더’를 계획했다. 대학 때 했던 것처럼 시제품을 만들어 봤다. 3일이 걸려 시제품을 완성했다. 김 대표가 직접 설계를 하고 대학 때부터 알아온 사장님들을 통해 제품을 완성했다.



물론 쉽지만은 않았다. 처음 만든 렌즈 홀더는 무게 350g의
쇳덩어리였다. 간편하고 실용성이 있어야 하는데 크기와 무게 탓에
비효율적으로 보였다. 여러 방법으로 크기와 무게를 줄여 나갔다.
내가 만족하지 않으면 고객이 만족할리 없다는 생각을 했다. 결국
크기를 1/3으로 줄이고, 무게도 80g으로 줄였다. 또한 카메라
제조업체별로 다른 렌즈 구경에 맞게 4가지 제품군을 만들었다.
청년창업사관학교의 도움도 받았다. 창업할 수 있는 자금과 장소를
제공 받았고, 회사 운영법도 공부했다. 보통 청년창업사관학교에
입학하면 1년 동안 지원을 받는다. 고윙은 가능성을 인정받아 2년
차에 글로벌 지원까지 받게 되었다. 더불어 독일과 미국 등 해외
박람회나 전시회에 참가할 기회도 제공받았다.



“아이디어만으로 성공할 수는 없다고 생각해요. 여러 과정을 거쳐 실용적이고, 기술적으로도 뛰어난 제품을 만들어 내야 하죠. 그렇게 하니 좋은 기회들이 많이 찾아왔어요. 청년창업사관학교에서 보내준 독일 뉘른베르크 국제발명전시회에서 저희 제품이 금메달을 받았어요. 꽤 권위가 있는 상이었는데, 저는 잘 몰랐죠. 수상을 한 사람들이 모두 정장을 차려입고 있었기 때문에 저희 회사 로고가 그려진 후드티를 입은 제가 수상할 거라고 생각 못했어요. 사실 전자 제품 박람회나 사진 관련 전시회라면 몰라도 발명전시회에서 이런 성과를 낼 줄은 꿈에도 몰랐거든요.”

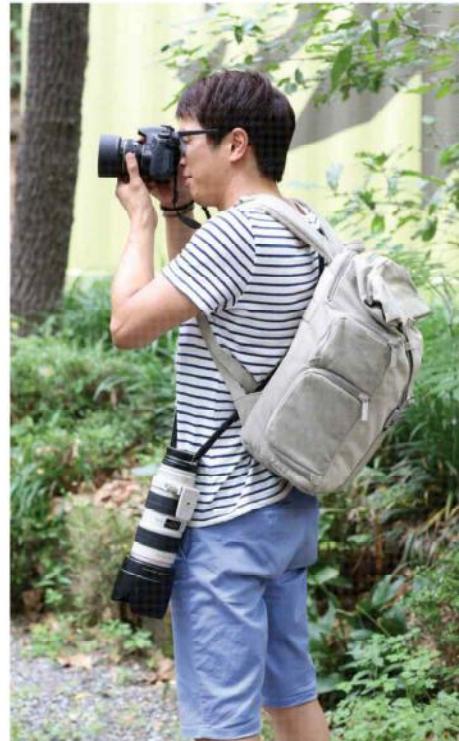
고윙은 생활 속의 불편함을 아이디어로 개선했고, 점차 해외에서도 인정받기 시작했다. 특히 미국 라스베이거스에서 열린 국제전자제품박람회(CES)에 참여 했을 때 뜻밖의 성과를 냈다. 누군가 한쪽에서 계속 고윙을 주시하고 있었다. 이스라엘 기업이었는데 1박 2일 내내 지켜보기만 하더니 고윙의 제품을 구입하고 싶다고 했다. 주문량은 500개. 하지만 고윙에게 500개의 제품을 만들만큼의 자금이 없었다. 김 대표는 이스라엘 바이어에게 솔직하게 말했다. 500개를 만들 자금이 부족하니 선금 30%를 줄 수 있느냐고 조심스럽게 물었다. 이스라엘 기업은 선금 100%를 보내줬고, 제품을 만들어 보낼 수 있었다. 이를 기반으로 고윙은 성장할 수 있었다.

“저희에게는 첫 계약이었어요. 계약서도 손으로 작성하고, 서로 명함을 붙인 후 서명했죠. 첫 계약이다 보니 제가 정신이 없었나 봐요. 보통 계약서에는 1년, 5년 이렇게 계약 기간이 명시돼 있는데, 이스라엘 기업과의 계약서에는 계약 종료일이 없어요. 영원히 독점계약을 맺은 셈이죠. 물론 이스라엘이 큰 시장은 아니라 저희에게 오는 손해는 없으니 천만다행이었죠.”

벤처계의 알바트로스를 꿈꾸다

알바트로스라는 새가 있다. 한 번 날기 시작하면 태평양을 건너는 동안 쉬지 않을 만큼 지구력과 힘이 좋다. 고윙의 로고가 바로 알바트로스다. 김 대표는 직원들이 만족하는 회사를 만드는 것이 목표다. 특히 제조업은 복지가 약하다는 고정관념을 깨고 싶어 한다. 지치지 않고 지속적으로 날아갈 수 있는 알바트로스를 로고로 삼은 이유다. 회사의 이름도 마찬가지다. 평소 좋아하는 영어 단어 두 개를 합성했다. 결정했으니 가자, 라는 의미로 GO. 희망의 날개를 달고 날자는 의미로 WING. 한국에서는 낯선 표현이라 뜻이 한 번에 안 와닿을 수 있다. 하지만 해외 시장, 특히 우리나라 시장의 100배가 넘는 미국에서는 ‘고윙’이 사람들에게 익숙하다. 미국의 수많은 성(姓) 중에 하나이기 때문이다.

미국시장 진출을 모색하는 중에 우연히 좋은 동반자를 만나게 되었다. 포토그래퍼인 미국 친구가 고윙의 제품을 너무 좋아해 도움을 주고 싶다고 했다. 돈도 필요 없고, 그저 고윙의 제품이 미국 사람들에게 널리 판매되는데 도움을 주고 싶다고 했다. 하지만 김 대표는 쉽게 결정내릴 수 없었다. 좋은 친구일지는 몰라도 좋은 동업자인지는 알 수 없었기 때문이다. 많은 대화 끝에 결국 함께 하기로 했고, 현재 그는 미국 대표로 일하고 있다.



고윙의 꿈은 카메라와 관련된 전문 기업이 되는 것이다. 지금은 액세서리 위주로 획기적인 아이템을 만들고 있지만 시간이 지난 후에는 카메라를 만들고 싶다고 한다. 알바트로스처럼 지치지 않고 멀리까지 날아가는 기업이 되길 응원해 본다.

한다'며 오히려 이 엄마를 위로하기도 했었다.

말레이시아에서 아홉 번이나 사업을 실패한 후에도 다시 가족의 생계를 위해서 뜨거운 사막 사우디아라비아도 갔다는 이야기를 들었을 때는 마음 속으로 울기도 많이 울었다. 일반적인 청년의 눈빛이 아니라 성공과 돈 때문에 살아가야 하는 너를 보면서 엄마는 안타까움을 느끼기도 했었다.

하지만 이제 지난 1년 간의 모습에서 네가 꿈꾸는 미래에 대한 믿음과 희망이 생겼다. 돌아가신 아버지에게도 제품을 보여드리고 싶다며 설날 산소에 너의 제품을 들고 가는 모습을 보면서, 분명 아버지도 하늘에서 응원하고 계실 거라 생각한다.

사업에 성공하면 물론 좋겠지만, 비록 네가 실패한다고 하더라도 이 엄마는 그것을 실패라고 생각하지 않는다. 그것은 성공을 위한 또 다른 길로 너를 인도해줄 것이라고 믿고 있기 때문이다. 매사에 최선을 다하는 너의 모습 그리고 니 곁에서 묵묵히 믿어주고 격려 해주는 우리 막내 새애기. 이렇게 너희 둘이 함께 가는 모습 하나면, 이 엄마는 더 이상 바랄게 없다. 우리 함께 건강하고 행복하게 살아가자꾸나. 사랑한다, 막내야.

- **업체명 :** (주)브링유 www.bringyou.co.kr
- **창업자명 :** 김원석
- **기 수 :** 청년창업사관학교 4기
- **창업과제 :** 자동차 2차 추돌 사고 방지 시스템

사랑하는 아들 상하에게

_ 가족의 편지

돌이켜 보면 너는 어릴 때부터 참으로 착하고 부모님 말을 잘 듣는 아이였다. 사춘기도 없을 정도로 전혀 문제를 일으키지 않아 네 담임선생님도 너를 두고 ‘교과서 같은 아이’라고 칭찬했으니까 말이야. 그러니 이 아버지는 너를 혼낼 일도 없고, 너에게 반대할 이유도 전혀 없었다.

하지만 우리 부자 사이에서 처음으로 갈등이 생긴 것이 바로 네가 대학 졸업 후 창업을 한다고 했을 때였다. 마치 그때서야 뒤늦게 사춘기가 온 것처럼 너와 나는 때로는 다투기도 했고, 또 때로는 아무런 말도 하지 않는 어색한 사이가 되고 말았지. 어려서부터 이 아버지와 똑같은 교수의 길을 걸어가게 하려던 노력이 물거품이 되는 것 같아 무척 속이 상했고, 또 네가 사업이라는 고생의 길로 들어선다는 것이 부모로서 너무 안타까웠다.

하지만 너는 계속해서 창업경진대회에서 수상을 했고, 결국 청년창업사관학교에까지 합격하면서 나를 놀래켰단다. 그 때부터 이제 더 이상 나는 창업에 대한 너의 꿈을 막을 수가 없었다. 오히려

내가 30대에 예술작품에 빠져 살았던 것처럼, 창업에 몰두하는 너의 모습을 보면서 한편으로는 흐뭇하기까지 했단다.

그렇게 해서 다시 1년이 지나 너는 이 아버지가 만든 예술작품을 가지고 세상에 없던 새로운 제품을 만들어냈지. 몇 개월 전 새벽, 시제품이라며 가져온 너의 제품을 보면서 나는 감개무량함을 억누를 수 없었다. 어릴 때 장난감을 가지고 놀던 너의 고사리 손으로 이제는 세상에 없던 제품을 탄생시켰다는 것에 오랜만에 감동을 받았다.

아들아! 태어나서 처음으로 아버지의 의견과는 다른 창업의 길을 선택했지만, 이제 그 길에 성공이 있기를 바란다. 부모에게 사랑받는 착한 아들을 넘어서 전 세계인에게 사랑받는 기업을 일으켜 세울 수 있기를 기대한다. 그리고 이 아버지가 너의 성공에 큰 힘이 될 수 있도록 많은 도움을 보태주마

- **업체명 :** (주)루이초
- **창업자명 :** 조상하
- **기 수 :** 청년창업사관학교 3기
- **창업과제 :** 거울의 반사각 제어에 따른 가변 형상 제공 기술을 적용한 생활용품 개발

석세스 마인드! 청년창업사관학교 졸업생들의 한 마디

권인택 대표 사업은 리스크에 대한 도전이기도 하다. 이 리스크를 최소화하기 위해서는 우선 작게 시작하면서 필드 테스트를 거쳐야 한다.



서신비, 장혜진 대표 ‘젊어서 고생은 사서라도 한다’는 말은 진리인 것 같다. 그것은 미래를 위한 투자이며 희망을 위한 원동력이 되어줄 것이다.



강지훈 대표 반드시 실패에서 교훈을 찾아라! 실패를 실패로만 놔두면 그것은 아무런 의미가 없다. ‘왜’ 실패했는지를 구체적으로 따지고 반성하고, 그것에서 새로운 발전방향을 찾아내야만 그 실패도 의미가 있다.

사관학교형 창업

발행처	중소기업청 (www.smiba.go.kr) 창업진흥원 (www.kised.or.kr)
발행일	2015. 7. 9
진행	주식회사 몽키랩
기획 및 원고	이야기 고리 (고영리)
디자인	TIM (하이삭 심돌아)

7권

대학 기업가센터

CONTENTS

| CONTENTS |

프롤로그

Part 1. 대학 기업가센터

- 대학 기업가센터란? _ 012
- 대학 기업가센터 지정현황 _ 016

Part 2. 대학 기업가센터 안내

- 서울대학교 _ 017
 - 프로그램 _ 019
 - 1) Be the Rocket _ 019
 - | 인터뷰 : Be the Rocket 참가_헤이딜러 박진우
 - 2) P.rogramming _ 023
 - | 인터뷰 : P.rogramming 운영자 김정현
 - 3) SNU 동문네트워크 _ 026
 - | 참가자들의 나도 한마디
 - 인터뷰 : 벤처경영기업가센터 유병준 부센터장 _ 028

● 숙명여자대학교 _ 033

- 프로그램 _ 035

1) Cash Class _ 035

| 인터뷰 : 캐시클래스 수강생 박채린

2) 온라인 창업아이디어 플랫폼 _ 040

| 인터뷰 : 캐시클래스 수강생 흥서의

3) 숙명창업정보관 _ 042

| 나도 한마디

- 인터뷰 : 대학 기업가센터 김규동 센터장 _ 044

● 인하대학교 _ 049

- 프로그램 _ 051

1) 스타트업 테라피 _ 051

| 인터뷰 : 박현규

2) 슈퍼챌린지 해커톤 _ 057

| 인터뷰 : 방현진

3) 본 글로벌 스타트업 프로그램 _ 059

| 인터뷰 : 김윤

- 인터뷰 : 기업가센터 손동원 센터장 _ 062

CONTENTS

- 카이스트 _ 067

- 프로그램 _ 069

- 1) GED(Global Entrepreneurship by Doing) _ 069

- | 인터뷰 : 한상규

- 2) K-NEST 캠프 _ 072

- | 인터뷰 : 이종찬

- 3) 재도전의 날 토크 콘서트 & 컨퍼런스 _ 075

- | 참가자들의 나도 한마디

- 인터뷰 : 기업가정신연구센터 양태용 센터장 _ 076

- 포항공대 _ 081

- 프로그램 _ 083

- 1) 3단계 동문네트워크 _ 083

- | 인터뷰 : 아지트 대표 윤진성

- 2) POVI(POSTECH Venture Innovations) 국내 인턴십 프로그램 _ 087

- | 인터뷰 : 배현경

- 3) 포털사이트 _ 090

- 인터뷰: 포스텍기업가센터 최인준 교수 _ 092

● 한양대학교 _ 097

– 프로그램 _ 099

1) LCC : Lion Cup Competition(학생–동문 연계 창업경진대회) _ 099

| 인터뷰 : Lion Cup Competition 2014 우승팀 두꺼비세상 대표 유광연

2) 한양엔젤클럽 _ 103

| 인터뷰 : (주)스마트박스 대표 나예룡 | 나도 받았다. 한양 엔젤클럽을 통해!

3) 동문 스타트업 사우나 _ 107

| 인터뷰 : 레온 대표 홍두호

4) 테크노경영학(창업교과) _ 109

| 인터뷰 : 글로벌 창업인턴십 경험담 _ 110

문미령(한양대 미디어커뮤니케이션학과 3년)

– 인터뷰 : 글로벌기업가센터 류창완 센터장 _ 114

– 스타트업 프로그램도 _ 118

교육의 뿌리는
쓰지만 그 열매는 달다

아리스토텔레스

| 프롤로그 |

자신감.

선배들을 만나고, 사관학교형 창업까지 모두 알게 된 창업 씨의 마음 한구석을 가득 채운 건 다른 아닌 자신감이었습니다.

이제 모든 할 수 있을 것 같고 시작만 하면 곧장 성공으로 직진할 수 있을 것만 같습니다.

그런데 이런 창업 씨의 자신감에 살짝, 브레이크를 거는 작은 생각이 하나 있습니다.

“내가 CEO로서의 자격이 있을까?”

만약 뭘가를 소소하게 만들어서 길에 나가 판다면 이런 고민을 하지 않았을 터였습니다. 하지만 창업 씨의 생각에 장사와 사업은 좀 다른 개념입니다. 고용을 창출하고 시장을 넓히고, 새 시장을 개척하고 때로는 해외시장까지도 염두에 둬야 하는 것. 그게 창업 씨가 지금까지 봐 온 성공 창업을 향해 가는 선배들의 모습이었습니다.

문득 두려워집니다. 내가 저 사람들처럼 멋진 CEO로 우뚝 설 수 있을지 자기 점검이 필요한



시간이 왔습니다. 그런 창업 씨에게 한 선배가 “대학 기업가센터”를 소개해줍니다. 창업을 위해 꼭 필요한 기업가정신을 심어주는 것은 물론, 다양한 프로그램을 통해 성공 창업인을 육성해낸다는 곳이었습니다.

잠시 머뭇거리며 멈춰섰던 창업 씨의 발걸음이 다시 빨라집니다.

기업가정신을 키우는 도전의 길로 다시 들어선 우리의 창업 씨.

자, 같이 한번 가봅시다!





기업의 미래를
준비하는 길



대학 기업가센터

모든 위대한 사업은 최초에는
불가능한 일이라고 했던 것들이다.

-카알라일-

대학 기업가센터

성공 창업을 위한 다양한 지원은 곳곳에서 이루어지고 있습니다.

아이템 개발에서부터 육성, 사업화에 따른 자금 및 정책 지원, 그리고 멘토링과 네트워크 형성에 이르기까지 지원의 종류도 형태도 다양합니다. 그런데 이 모든 것이 한 군데서 다 이루어지는 곳이 있습니다. 바로 **대학 기업가센터**입니다.

대학 내 독립적인 창업지원기반, 차별화된 가치와 전략을 가지고 움직이는 곳, 전국 총 6개의 대학 기업가센터에서는 각 대학별로 특징을 살린 프로그램으로 한국의 스티브 잡스(Steve Jobs)를 배출하겠다는 같은 목표를 향해 뛰고 있습니다.

대학 기업가센터란?

대학 기업가센터를 설명하는 대표적인 키워드는 Networking, Incubating, Consulting, Education, Research 즉 'NICER'입니다. 6개 거점 대학별로 학교별 특징에 맞춘 다양한 프로그램을 운영,

기업가정신을 가진 바른 창업인을 키워냅니다.

학내 청년들의 성공 창업을 지원하고 있지만 이들 대학은 모두 이 ‘NICER’의 기능을 수행하고 있습니다.

다양한 창업 수요에 대응하고 대학 내에 산발적으로 흩어져 있던 창업 조직들을 통합, 스스로 자생하는 대학 내 창업지원전담조직의 새로운 모델이 바로 대학 기업가센터입니다.

센터의 프로그램들은 우수한 창업기업을 육성하기 위한 보육 시스템으로서 각 대학은 기술지주회사, 신기술창업전문회사, 창업보육센터 등과 연계하여 창업팀을 발굴, 육성, 지원합니다. 이는 단순한 지원에서 끝나는 것이 아니라 실제적인 사업화와

이후의 성공적인 창업기업으로 안착시키기 위함입니다.

‘NICER’의 기능을 중심으로 학교별 특징을 살린 프로그램을 통해
만들어지는 성공 창업의 길.
대학 기업가센터가 만들어가고 있습니다.

NICER

Networking

- 동문네트워크 강화를 통한 동문 멘토링 시스템 구축 및
동문 펀드 투자체계 마련

Incubating

- 창업인턴십 등 다양한 창업체험프로그램 구성
- 벤처/창업기업과 연계하여 실전창업 요소 강화
- 학내 창업지원조직간 연계를 통한 인큐베이팅 프로그램 마련

Consulting

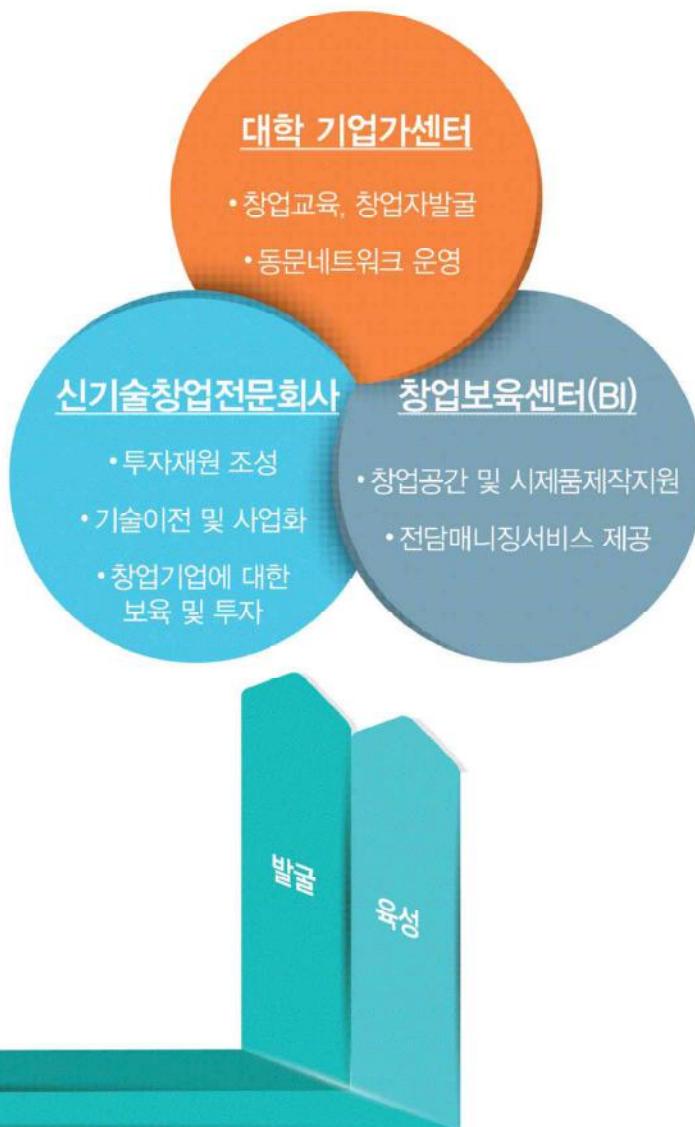
- 기업 컨설팅 활성화를 위한 인프라 구축 지원

Education

- 부전공/연합전공/융합전공 위주 커리큘럼화된 강좌 마련
- 외부 창업경력교수강좌 및 자문위원 확보
- 캐시클래스 등 운영

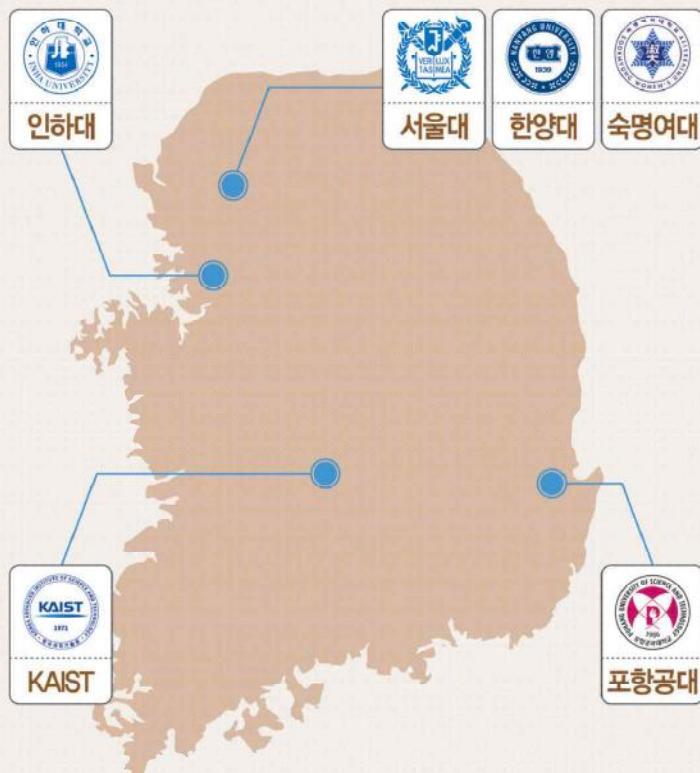
Research

- 창업단계별 케이스 연구확대
- 대학 주도의 국내외 포럼 정례화
- 글로벌 수준의 창업워크숍 마련



대학 기업가센터 현황

대학 기업가센터 지정현황





대한민국 최고의 인재들이
만드는 창업영토



서울대학교

인생에 연장전은 없다. 전반전에서 승부를 내든
후반전에서 승부를 내든, 반드시 승부를 내야 한다.

-윌리엄 블레이크-

서울대학교

처음으로 만나 볼 기업가센터는 서울대학교 기업가센터입니다.
도전적이고 창의적인 창업 인재를 양성하는 서울대학교만의
프로그램을 소개합니다!

서울대학교

Networking

- SNU 동문네트워크
- SNU 실리콘밸리
- 한중창업네트워크

Incubating

- Be the Rocket

Consulting

- 재기창업과정

Education

- Programming
- 벤처경영 연합전공

Research

- 기업가정신 포럼
- 벤처기업 성공사례 연구개발



프로그램

1) Be the Rocket

: 창업 의지가 확고한 역량있는 창업팀을 선발, 창업팀이 경쟁력을
갖출 수 있도록 보육합니다. 창업팀의 성공적인 시장 진출을
돕는 창업 프로그램입니다.

창업경진대회, 인큐베이팅, 엑셀러레이션 프로그램을
결합하여, 참가팀에게 실질적인 도움을 주는 스타트업
압축 성장 프로그램이라고 볼 수 있습니다.

'Be the Rocket'은 서울대학교 벤처경영기업가센터와

기술지주회사가 공동 주최하고 SNU 공학컨설팅센터가 참여기관으로 참여하고 있습니다.

서울대학교 내 우수 창업팀 발굴 및 지원을 통한 학생창업 활성화, 학내 청년창업 문화 확산 및 건강한 창업 생태계 구축이라는 목표를 가지고 있습니다. 학생창업팀을 위한 안전한 울타리 제공과 참가 창업팀의 빠른 성장을 위한 진정성 있는 엑셀러레이팅 프로그램입니다.



Be the Rocket 참가자 인터뷰

그저, 달려가기만 하면 되도록

_ 헤이딜러 박진우



Be the Rocket에 참여하게 된 건 제가 속해 있던 창업동아리가 참여권유를 받았기 때문이었습니다. 처음에는 사업자를 낼 생각도 없이 그저 한 번 해보자라는 생각이 좀 더 컸던 것 같습니다.

하지만 서바이벌로 2주마다 평가를 받아야 하는 Be the Rocket은 말 그대로 장난이 아니었습니다. 붙어서 평가해주시는 멘토분들도 정말 쟁쟁한 분들이었고 그분들이 해주시는 방향 제시는 창업 초반에 제대로 기초를 쌓는 데 큰 도움이 되었습니다.

구체적으로 아래라 저래라 하는 게 아니라 정말 해결해야 하는 문제를 던져주시고 그걸 스스로 해결해 나가게 하는 과정에서 배운

것이 참 많았습니다.

그리고 법인 설립부터 특히, 상표권 출원까지 맨땅에 헤딩하면 힘들고 오래 걸렸을 일들이 옆에서 도와주시는 분들 덕분에 일사천리로 해결되었습니다. 사무공간과 숙소까지 마련해 주셔서 말 그대로 일만 할 수 있는 환경을 만들어 준 것도 큰 도움이 되었습니다.

현재 저희는 중고차 거래중개시스템인 헤이딜러를 운영 중에 있습니다. 아마 Be the Rocket을 통해 업그레이드가 되지 못했다면 좀 더 창업하는 데 오랜 시간이 걸렸을 것 같습니다. 좋은 기회였다고 생각합니다.



2) P.programming

: IT 비전공자들을 대상으로 웹 프로그래밍 전반에 대한 지식 습득을 추구하고, 웹 서비스 기반 창업을 위한 필수 역량을 확보할 수 있도록 지원하는 프로그램입니다.

처음에는 벤처창업경영전공에 참여한 비공대생을 위해 학생들의 요청으로 개설되었지만 6개 대학 기업가 학생들이 모두 참여하고, 전문강사 섭외부터 교육과정 편성까지 학생들이 주도적으로 참여하는 교육프로그램으로 진화하고 있습니다.

HTML / CSS / javascript / bootstrap 등을 통해 front-end를 이해하고, python / flask back-end를 구축하며 sql-alchemy 등을 통해 데이터베이스를 구축할 수 있도록 구성되었습니다. 또한 최종적으로 자신이 기획하는 서비스의 구체적인 프로토타입을 제작하며 더 나아가 실제 배포하는 것을 장기적인 운영 목표로 하고 있습니다.

- **프로그램명** : P.programming(피로그래밍)
- **기 간** : 2014년 12월 23일 - 2015년 02월 05일
- **참 가 자** : 서울대학교 학부/대학원 재학생 16명,
성균관대, 중앙대 2명



P.programming 운영자 인터뷰

동아리, 그 너머의 가치

_ P.programming 운영자 김정현

저는 경영학도입니다.

인문계다보니 IT에 대한 지식이 많이 부족했고 이 부분에 대해
늘 갈증이 있었습니다. 특히 창업에 관심이 많았기에 요즘 시대에
걸맞는 IT 능력을 갖춰야겠다는 생각을 했습니다.

다행히 제 주변에 저와 비슷한 생각을 하는 친구들이 많았고, 그
친구들과 우리끼리라도 IT 공부를 좀 해보자는 뜻을 모았습니다.
알음알음으로 코딩을 알려줄 수 있는 프리랜서를 섭외, 차근차근
배워가는 시간을 가졌습니다. 그렇게 실력이 조금씩 늘어갈 무렵,
저희 동아리는 어느새 유명해졌고 한국경제신문에 코딩을 배우는
비전공자들이라는 소재로 기사까지 나게 되었습니다.

그렇게 20명, 30명이 모이면서 학교에 본격적으로 지원을
요청했습니다. 벤처경영기업가센터에서 흔쾌히 지원을 해주셨고,
현재 저희는 P.programming이라는 이름으로 꾸준히 활동을 하고
있습니다. 예산 지원 덕분에 전문가를 초빙, 보다 심도 있는 학습이

가능해진 것도 좋지만 학생들의 필요를 적절한 지원을 통해
채워주신 것이 무엇보다 감사합니다.



3) SNU 동문네트워크

: 서울대 출신의 벤처기업 대표, 벤처캐피털 업체 관계자들이 모여 창업을 하고자 하는 후배들을 돋고 격려하는 자리입니다. 그동안 국내 대학 중 가장 많은 벤처 창업자를 배출한 서울대답게 다양한 분야에서 성공 창업을 일군 선배들이 자신만의 노하우와 경험을 진솔하게 후배들에게 전달함으로 창업을 꿈꾸는 후배들을 독려합니다.

참가자들의 나도 한마디



예전에는 대기업 취업에 비해 창업은 비주류였습니다. 하지만 이제는 좀 달라졌습니다. 성공의 확률을 올리는 여러 방법 중 가장 좋은 건 좋은 '팁'입니다.

김종흔 데브시스터즈 대표(경영·92)



2002년 졸업 후 13년 만에 학교에 왔습니다. 우리 때도 이런 창업 지원 체계와 분위기가 있었으면 좋았을 걸 하는 부러움이 샘솟네요. 창업이 성공하려면 무엇보다 좋은 동료가 필요합니다. 학생 때 마음 맞고 뜻 맞는 친구들과 잘 시작해보면 좋겠습니다.

강승훈 터치웍스 대표(컴공·98)



대학에서 재무관리를 배우며 금융이 실물경제에 어떻게 기여할까를 고민하다 93년부터 벤처캐피탈업계에 뛰어들었습니다. 새로운 가치 창출에 금융으로 도울 수 있는 방법을 찾고 싶습니다. 여기서도 투자대상을 적극적으로 찾아보겠습니다.

강동석 소프트뱅크벤처스 부사장



창업에 있어 가장 성공 가능성 높은 서울대 후배들이 대기업 취업이나 전문직에 안주하지 말고 리스크를 안고서라도 뛰어들었으면 좋겠습니다.

최홍준 글로시박스 대표(경제·95)



**Yu 유병준
Byung jun**

서울대학교 벤처경영기업가센터 부센터장

열정과 태도

기업가센터에 대한 설명을 부탁하자 서울대학교 벤처경영기업가센터의 유병준 부센터장은 이렇게 대답했다.



“진정한 경영자를 만드는 곳”

서울대학교 기업가센터는 동문 사업을 통해서 창업 모델을 만들려고 한다. 또한 학부 학생들에게도 언젠가는 창업을 하라는 생각을 심어주고 있다. 그렇다면 실제로는 어떤 사업을 진행하고 있을까?

”

“다양한 사업을 진행하고 있습니다. 벤처 경영을 지원하고 있고, 졸업 동문들의 창업을 독려하는 프로그램, 벤처 경영이나 기업가정신에 대한 연구 사업 등을 하고 있습니다. 서울대의 산학협력은 그간 대기업 중심이었습니다. 벤처 등 창업과 직접 관련된 사업은 이제 시작 단계입니다. 그래서 동문들의 도움은 정말 필요합니다. 서울대 동문들이 세운 벤처기업들이 벤처기업들 중에서도 중추적인 위치에 있거든요. 그분들의 도움을 받아 엘리트 벤처 양성을 지향하려고 합니다. 제가 벤처창업학회 학회장으로 벤처 관련 학술활동을 하고 있지만, 결국은 우리 학생들을 진정한 벤처창업가로 키우는 게 궁극적인 목표라는 생각이 들더군요. 국가에 보탬이 되는 것들이

"서울대 기업가센터는
국내를 넘어
글로벌 벤처기업을
키워나가는데
앞으로도 주력할
생각입니다."

- 프로젝트 1. 찾았다. 요놈
- 프로젝트 2. 김기자와 김기래기
- 프로젝트 3. 디버깅 라이브러리
- 프로젝트 4. 임카데미
- 프로젝트 5. 아무거나
- 프로젝트 6. 공연 예매 사이트

프로젝트별 성과 보고



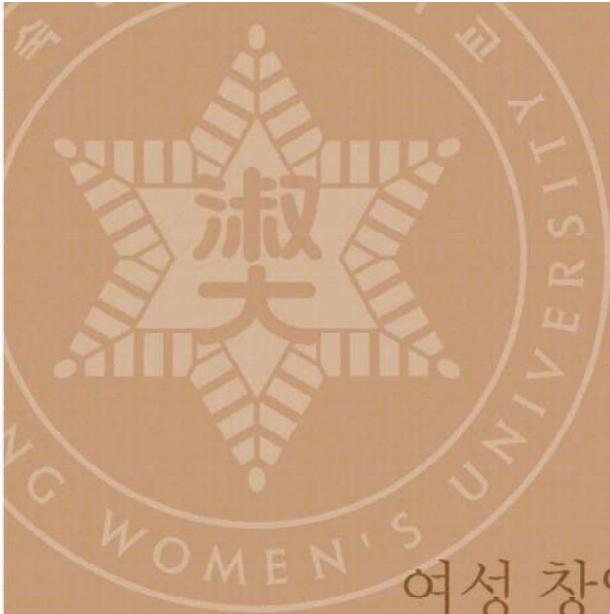
많이 있겠지만, 벤처기업이야말로 국가에 큰 기여를 하는 분야라고 생각합니다. 서울대 기업가센터의 비전을 말씀 드리면, 한국에 좋은 회사들이 많이 나와서 국민들이 잘 사는 것입니다.”

창업은 열정과 태도가 가장 중요하다. 더불어, 좋은 사람을 만나야 한다. 아이템이 더 중요하다고 생각할 수 있지만, 그건 아니다. 창업 이후에 건강하게 성장하는 기업이 되려면 아이템보다 사람이 중요하다. 실제로 서울대 동문이 창업한 벤처기업 중에 성공한 곳이 많다. 휴맥스, 메가스터디, 큐릭스, 넥슨, 네오위즈, 다음카카오, NHN엔터테인먼트, 다산네트워크, 네이버 등이 대표적인 예다.

모범적인 선배들의 뒤를 따라 후배들도 흥미로운 아이템을 개발 중이다. 옷을 렌트 해주는 사업이 현재 진행 중에 있고, 에듀캐스트라는 교육 사업은 해외에서 투자까지 받은 상태다. 유 부센터장은 학생들이 국내보다는 해외를 겨냥하는 창업을 했으면 좋겠다고 말했다.

대학에서 창업을 도모하는 것, 말처럼 쉽지는 않을 것이다. 하지만 그만큼 보람과 가치가 있을 것이다. 유 부센터장의 바람대로 서울대 벤처경영기업가센터를 통해 세계적인 창업자가 등장하기를 바란다.





여성 창업의
근간이 되는 곳



숙명여자대학교

스스로에게 물어보라.
난 지금 무엇을 변화시킬 준비가 되었는가를.

-잭 캔필드-

숙명여자대학교

두 번째 만나볼 대학교는 숙명여자대학교입니다. 기업가센터 주관 대학 중 유일한 여대로 여성 창업에 대한 특별한 관심과 지원을 하고 있는 숙명여자대학교만의 NICER 구현 방법을 만나보세요.

숙명여자대학교

Networking

- 동문 CEO 멘토링 시스템

Incubating

- 창업경진대회
- 공동기업가정신캠프
- 온라인아이디어플랫폼

Consulting

- 졸업생 창업 전직지원

Education

- 앤트러프러너쉽 학부
(cash class 교육과정)

Research

- 기업기역량검사 콘텐츠 개발
- 기업가정신 사례연구
- 국제학술행사



프로그램

1) Cash Class

: 10개의 창업·기업가정신교육 전공강좌가 개설되어 있습니다.

이 중 비즈니스스타트업Ⅱ, 앙트러프리너십워크숍 등 2개
앙트러프리너십 전공강좌에서 국내 대학 최초로 학생들이
소액 자본금을 지급받아 창업관련 이슈나 문제에 대해 스스로
해결하고 아이템을 개발하는 실전형 교육프로그램입니다.

강좌 소개

비즈니스타트업Ⅱ

- 비즈니스타트업Ⅱ는 “직접 경험해 보면서 배워 나가자”를 모토로, 13명 학생이 5팀으로 나뉘어져 각 팀당 100만 원의 지원금을 바탕으로 아이템을 사업화합니다.
- 친환경 원료를 사용하면서 휴대성을 극대화한 조립식 메이크업 펜(All in one make up pen) 등 스스로 발굴한 다양한 아이템으로 한 학기동안 사업을 진행합니다.
- 수업은 교수와 학생 간의 토론을 통한 문제 해결과 모교 출신 창업자들을 초청하여 성공적 창업 경험과 노하우를 전달하는 멘토링을 진행하는 것이 주요 골자입니다.

앙트러프러너십워크숍

- 앙트러프러너십워크숍 수업에서는 31명의 학생이 7팀을 구성, 각 팀당 150~200만 원의 지원금을 바탕으로 아이템을 개발합니다. 라오스 천연 수공예품 브랜드화, 낸시슈즈 (웨지착탈힐), 일반인을 위한 다큐 제작 등 다양한 아이디어가 도출되었습니다.
- 과정 진행을 위해 교수와 학생, 학생과 학생 간 커뮤니케이션 채널로 ‘밴드(BAND)’를 활용하여 회의록, 멘토링 결과 등 팀별 진행 사항을 밴드에 수시로 올리면서 학생들이 주도적으로 수업을 이끌어가고 있습니다.
- 또한, 문제해결을 위해 선정된 외부전문 멘토와 주기적으로 만나 팀 과제를 도출하고, 개선방안과 실행계획 및 일정 등 구체적인 멘토링이 진행됩니다.



글로벌서비스학부 비즈니스스타트업
캐시클래스 수강

창업의 시작 _ 박채린

저는 비즈니스스타트업 수업 캐시클래스를 수강하였습니다.

평소 창업에 대한 생각을 하면서 막연하게나마 늘 배워왔던 기업가정신을 바로 세울 수 있는 아이템을 찾고 싶었습니다. 비슷한 생각을 하고 있던 친구들과 논의를 하다보니 자연스레 사회에 긍정적인 영향을 주는 사업을 해보고 싶다는 데 의견이 모아졌습니다.

방향이 정해진 후 그 방향에 맞는 아이템을 찾아보았습니다.

그런데 마침 저희 팀에 모로코에서 온 교환학생이 있었고 그 친구를 통해 모로코와의 공정무역을 통한 아르간 오일에 대한 생각을 하게 되었습니다.

최근 들어 보습 화장품의 고급재료로 쓰이는 모로코의 아르간 오일은 현지와는 다르게 무척 비싼 값에 팔리고 있습니다. 정작 아르간 열매를 따서 오일로 만드는 현지 사람들은 그만큼의 수익을 얻지 못하는 데도 말입니다. 저희는 여기에 착안, 한국의 화장품 기술력을 제공하여 모로코의 아르간 오일을 활용한 질 좋고 싼 화장품을 만들어보기로 했습니다.

수업을 모두 마쳤지만, 지금도 저희의 프로젝트는 진행 중입니다.
실제로 사업을 하기 위해 사업자등록증을 내고 회사를 세울
준비를 하는 중이기 때문입니다. 아마, 캐시클래스 수업이
없었다면 엄두를 내지 못했을 것입니다.
저의 도전, 계속 지켜봐주시기 바랍니다.



2) 온라인 창업아이디어 플랫폼

: 학생들에게 학생들의 아이디어를 제품화하고, 시장에서 성공할 수 있도록 시제품 제작 및 아이템 판매 가상공간을 제공합니다. 엔젤 투자자 등 시장 전문가들이 참여, 구체적인 멘토링을 통해 창업화를 유도하게 됩니다.

 글로벌서비스학부 앙트러프러너십
캐시클래스 수강

처음부터 끝까지 홍서의

처음에는 전공 수업의 일환이었습니다.

물론 창업에 관심이 있었기에 더 열심히 참여하였습니다.

우선 비즈니스 스타트업 수업에서는 팀을 구성, 아이템을 선정하고 온라인 창업아이디어 플랫폼에서 평가를 받은 후 이를 바탕으로 구체적인 제품 준비를 해보는 경험을 가질 수 있었습니다. 저희 팀에서 개발하고자 했던 것은 친환경 원료를 사용, 휴대성을 극대화한 조립식 메이크업 펜이었는데 제품 기획과 디자인, 3D 프린터를 통한 시제품 양산까지 모두 수업을 통해 진행할 수 있었습니다.

시장 조사에서부터 기획, 개발, 프로모션까지 역시 모든 과정을 직접 부딪히며 해나가는 과정이었고 시간 낭비 없이 수업을 통해 창업과 양산의 과정을 짧게나마 경험했다는 것은 정말 큰 재산으로 남을 것 같습니다.



3) 숙명창업정보관 운영

: 창업에서 사후관리까지 숙명 One Stop 창업지원 시스템 제공

**창업 정보제공/교육
(실전창업교육)**

- 창업정보제공
 - 창업관련 도서
 - 온라인창업정보
- 숙명기업가정보제공
 - 졸업생, 재학생
- 창업, 기업가정신 실전 교육

※숙명인 대상 실전 창업 교육 및 창업 정보 제공을 통한 창업 활성화

- 앙트프러너십전공/센터/창업정보관

**우수 창업아이템 소개
(창업네트워크)**

- DID(광고판) 활용
우수 창업 아이템 소개
 - 온라인 시스템 활용
 - 오프라인 행사를 통한 소개
 - 창업관련 네트워크 구성(투자자, 멘토)
- ※숙명인의 창의적 아이템 경진대회 및 투자 설명회
- 앙트러프러너십센터/창업정보관

숙명여대 기업가센터를 이용했던 선배들의 한마디



자금을 받아 진짜 사업을 운영해본다는 것. 아무데서나 얻을 수 있는 기회가 아니니 확실한 아이템을 잡고 발전시켜보길!

캐시클래스 경험자 “숙대 꽃 반장”

창업지원 (창업체험)

- 기업체험실 활동
(1~2개월)
 - 국고사업을 통한 기업 체험 지원
 - 창업 인턴십(국내외)
 - 글로벌팀방단(해외)
- ※우수한 아이템 선별 지원
- 양트러프러너십전공/센터/창업정보관/
창업보육센터

사업화지원 (창업)

- 창업보육 센터 입주지원
 - 국고 사업을 통한 창업화 자금 지원
 - 투자유치 지원
- ※선별된 아이템 사업화지원
- 양트러프러십센터/창업보육센터



여기저기 해매며 이상한 정보에 휘둘리지 말고, 창업을 꿈꾼다면 곧장 달려가라. 숙명창업정보관으로, 거기서 너의 ‘숙명’같은 정보를 만날 것이다!

창업정보관 열성판 “창업은 내 숙명”



혼자만 가지고 있으면 그냥 ‘아이디어’, 창업아이디어 플랫폼에 올라가는 순간 그건, ‘돈 되는 창업 아이템’, 선택은 당신의 몫!

아이디어가 돈 되는 세상을 믿는 “미래 성공 창업인”

숙명여자대학교 대학 기업가센터



Kim 김규동
Kyu dong

숙명여자대학교 대학 기업가센터 센터장



“여성 창업의 최초,
최고의 자리를 만들다”

숙명여대는 국내 최초 앙트리프리너십 학부를 갖춘 대학이다. 최초의 창업관련 학부를 갖춘 만큼 타 대학이 하지 못하는 숙명여대 기업가센터만의 혁신적인 창업강좌를 구현하고 싶은 욕심으로 도입한 것이 바로 미국 뱡슨대의 캐시 클래스형 강좌다.”

창업강좌에 날개를 달다

캐시 클래스 강좌는 수업에서 스스로 창업 아이템을 개발한다. 돈을 투자하고 벌어들이는 것을 배우고, 돈을 아끼거나 효율적으로 쓰는 법도 배운다.

창업수업을 통해 많게는 500만 원, 적게는 2~300만 원 정도를 학생들에게 창업자금으로 지원하고, 수업을 통해 벌어들인 수익을 기부해서 후배들에게 또 다른 기회를 제공하는 용도로 사용하기도 한다. 또한 창업에 대한 연구를 할 수 있도록 교수들의 연구비도 지원하며, 재학생들에게 이미 창업을 한 선배들을 멘토로 연계해 주기도 한다. 기업과의 연계도 추진하고 있다.



“각 대학기업가센터가
공동으로 팀빌딩을
해서 아이디어를 내고
아이템들을 만들어가는
프로젝트를 진행하고
있습니다.”



여성창업, 강점이 있다

“숙명여대는 공대는 없지만 디자인, 의류, 약학 분야에 강점이 있어요. 공대는 아무래도 아이템이 기술적인 부분에만 초점이 맞추어진 경우가 많아요. 반면 우리는 기술적으로는 부족하지만 아이디어를 창출하는 데 유연한 사고를 가지고 있습니다. 공대가 강한 타 대학 기업가센터와의 연계를 통해 대학 간 장점은 극대화 하고 부족한 부분은 보완하려고 합니다. 다가오는 2016년에는 공과대학이 신설될 예정인데 숙명여대의 창업원천은 훨씬 강해지겠지요. 우수한 기업가 정신을 가진 창의적 여성 인재를 배출하는 데 노력할 것입니다.”

김규동 센터장은 책상에 앉아 스펙을 쌓고, 취업 준비를 하는 것보다 창업을 경험해 보라고 말한다. 창업은 돈을 버느냐 못버느냐의 문제로 끝나지 않는다. 실패를 하더라도 하나부터 열까지 자기주도로 일을 진행하고, 스스로 문제를 해결할 능력과 의지가 있는 인재. 숙명여대는 기업가 정신으로 무장한 그런 인재를 육성하고 있다.





기업가정신으로
무장하는 곳



인하대학교

나는 우연히 성공한 것이 아니라
꾸준한 노력으로 성공한 것이다.

-어니스트 해밍웨이-

인하대학교

세 번째로 만나볼 학교는 바로 인하대학교입니다. 도전과 혁신의 정신을 다져나가고 있는 인하대학교만의 프로그램은 어떤 것들이 있을까요?

인하대학교

Research

- 비식세스멘토링
- 2인3각멘토링

Incubating

- 스타트업 테라피
- 국내외인턴십
- 슈퍼 챌린지 해커톤
- 글로벌 기업가정신 캠프

Consulting

- 스타트업 스킬업 컨설팅
(학생 동문 일반기업
대상 기업진단)

Education

- 앙트러프러너쉽 연계전공

Research

- 한국의 스타트업 바이블 개발
- 창업인턴십 표준 모델 개발



프로그램

1) 스타트업 테라피

: 팀 발굴에서 창업교육 및 심화멘토링, 선발, 실전창업 지원에서
투자 유치까지 창업 단계별로 성장 지원합니다.
우수한 창업아이템의 상용화를 지원하여 창업 성공 가능성을
높이고, 기술 경쟁력을 바탕으로 한 글로벌 시장형 기술
창업을 육성하기 위해 학생과 교수를 연계한 기술창업 및
기술이전 시뮬레이션을 시도하고 있습니다.

세부프로그램은 다음과 같은 흐름으로 진행됩니다.

(1) 인하 스타트업 경진대회

인하 스타트업 경진대회는 우수한 창업아이템 및 창업팀을 발굴하여 교육, 멘토링 등 다양한 창업지원프로그램과 연계하여 성공 창업기업으로 육성하는 프로그램입니다. IT, 제조, 유통, 문화, 예술, 서비스 관련업 등 학부와 관련하여 창업이 가능한 전분야로 참여 가능하며 1차 서류 심사 통과시 ‘인하 스타트업 교육’과 ‘BeSuccess 멘토링’ 과정에 참여해야 합니다.

(2) 인하 스타트업 교육

인하 스타트업 교육은 내외부 창업전문가들을 활용하여 창업팀들을 대상으로 기술개발, 사업화에 필요한 사업계획서 작성 및 점검, 기업가로서의 마인드 고취, 기업가정신 함양 등 기본적인 창업관련 이론에 대한 교육을 하는 과정입니다.

(3) BeSuccess 멘토링

창업 준비과정에 필요한 기본적인 전문분야(지식재산권, 기술개발, 시장조사, 마케팅 전략, 재무·회계 등)에 대한 멘토링을 통해 사업계획에 대한 점검과 보완이 이루어지는 과정입니다.

(4) 린 스타트업 교육

외부 전문가를 초빙, 창업 실무 및 사업화에 필요한 심화 창업교육 (20시간)을 받는 과정입니다. 사업타당성 분석, 차별화 마케팅 전략 수립, 세무·회계 실무, 실전 온라인 마케팅 전략, 자금 조달 등 창업 및 사업화에 필요한 실무능력 배양에 초점을 맞추고 있습니다.

(5) 심화 멘토링

실질적인 시장조사 및 고객의 Needs 파악, 마케팅 전략 등에 관련하여 관련 전문가들(홍보 및 마케팅 전문가, 창업전문가, 기술개발 관련 전문가 등)과 심도 있는 심화 멘토링을 통해 사업성에 대한 점검 및 보완과 구체적인 사업화 전략을 수립하는 과정입니다.

(6) 벤처기업-학생 2인3각 프로그램

창업 전반의 애로사항 해결을 통한 창업아이템의 사업화 및 성공한 선배 벤처기업인이 유망한 후배 창업기업을 발굴하여 성공경험과 노하우를 전수하는 멘토링 프로그램입니다.

(7) 실전창업

스타트업 테라피 1기 선정팀을 대상으로 창업지원센터와 연계하여 실전창업 프로그램을 진행합니다. 사업화 의지가

강한 창업팀들에게 초기 사업화를 진행할 수 있는 개발 지원과 사무공간, BI Management 기회를 4개월간 무상 지원하고 있습니다.

(8) 창업인턴십

해외창업 인턴십과 국내창업 인턴십으로 구분 됩니다.
해외창업의 경우 실전 창업 교육과 스타트업 기관, 액셀러레이터 등과 연계하여 인턴십 프로그램 운영하고 국내창업의 경우는 동문벤처기업, 창업보육센터 입주기업 등과 연계하여 창업인턴십 과정을 운영하고 있습니다.

(9) Meet the VC

엔젤투자자 및 유망 창업기업 발굴을 통한 창업기업에 투자유치 기회를 제공합니다. 기술력은 있으나 자금이 부족한 창업단계기업에 필요한 자금지원과 인천지역의 엔젤투자 저변확대 및 네트워크 구축을 통한 선순환 벤처투자 생태계 조성에 힘 쓰고 있습니다.

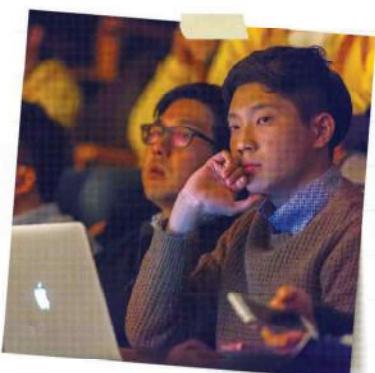
step1 팀 선발	<ul style="list-style-type: none">• 경진대회 1차 서류평가
step2 심층개발, 교육, 멘토링	<ul style="list-style-type: none">• 창업교육(인하 스타트업 교육) 연계• 창업 기본멘토링 프로그램 운영(BeSuccess 멘토링)• 경진대회 2차 발표평가
step3 심화 멘토링	<ul style="list-style-type: none">• 경진대회 3차 최종평가• 심화멘토링 프로그램 운영(2인3각 프로그램)• 린 스타트업 교육 과정 운영(심화창업교육)• 해외 창업 연수 프로그램
step4 실전창업	<ul style="list-style-type: none">• 입상팀 창업지원센터 입주 연계지원• 국내외 인턴십
step5 Demo day, 투자 설명회	<ul style="list-style-type: none">• 투자 유치 프로그램 연계(Meet the VC)

 스타트업 테라피

스스로와 싸우는 방법을 알려주다

— 박현규

스타트업 테라피는 팀 발굴에서 창업관련 교육 및 멘토링, 심화 창업교육 및 멘토링, 선발, 실전창업 지원에서 투자 유치까지 창업 단계별로 성장 지원하는 프로그램입니다. 저희 (주)파다스에서는 병원에서 환자를 대상으로 이루어지는 종이 설문을 태블릿에서 할 수 있도록 하는 일을 하고 있습니다. 태블릿을 통해 이루어진 설문은 곧장 데이터화 되어 서버에 저장이 되고 이를 활용하여 의사들이 논문을 쓰거나 의학적인 소견을 더할 때 쓸 수 있게 하는 것입니다. 이를 개발, 발전시키기 위해 스타트업 테라피의

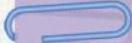


도움을 많이 받았는데 외부적인 멘토링 도움보다는 끊임없이 저희 내부에서 질문하고 답할 수 있도록 환경을 조성해 준 것이 가장 좋았습니다. 내부 성장의 동력이 되어 준 셈입니다.

2) 슈퍼챌린지 해커톤

: 6개 대학 기업가센터 대학생 및 대학원생의 기술 창업 역량 발굴 및 모바일 서비스(앱)에 분야에 치중되던 경진대회를 사물인터넷(IoT) 분야까지 기술 개발 범위를 확대해서 진행합니다. 이를 통해 창조경제 실현의 발판을 마련하고 대학 내 개발자 지원의 능력을 충분히 활용할 수 있도록 합니다. 기술 개발 역량을 키우며 이를 통해 우수 창업아이템의 상용화를 유도하는 것이 목적입니다.



 슈퍼챌린지 해커톤 참여

슈퍼챌린지! 슈퍼파워 창업인! — 방현진

친구와 해커톤 대회를 준비하다가 기업가센터를 알게 되었습니다. 그 후 제가 창업에 관해 관심이 생기고 정보를 알아볼 때마다 기업가센터를 적극 활용했습니다.

해커톤 대회는 6개의 대학을 다니는 학부생끼리 만나 아이디어를 구상해 프로토타입까지 구현하는 대회였습니다. 저희가 출품한 아이디어는 스마트한 소변검사기 – 헬피입니다. 헬피의 의미는 Health + Pee(소변)입니다. 이 아이디어로 중소기업청장상과 특별상까지 받아 벤처기업에서 창업 제의까지 들어왔습니다.

창업 제의가 들어왔을 때 기업가센터가 같이 동행해줌으로써 좀 더 상세한 정보와 좋은 대우를 받을 수 있었습니다.



그냥 평범한 학부생이었을 뿐이었는데 기업가센터에서 주최한 해커톤 대회를 발판으로 제가 모르던 세상을 알게 되었습니다. 이를 통해 그냥 취업만이 아닌 좀 더 내가 하고 싶은 일을 위해 무엇을 해야 하는지 구체적으로 계획해보려고 합니다. 이제 진짜 시작입니다!!

3) 본 글로벌 스타트업 프로그램

: 국내외 청년들의 기업가정신 문화 및 창업 노하우 공유 및 해외 창업기관 방문 및 연계교육으로 해외창업시장 경험하게 하는 것입니다. 네트워킹이 강화된 프로그램 중 하나입니다.





본글로벌 스타트업 프로그램

장사에서 사업으로 Jump_ 김윤

원래부터 창업에 관심이 많았던 저는 인하대학교 창업경진대회 및 인천정보산업진흥원 창업스쿨 등 창업에 대한 노하우를 배울 수 있는 곳이면 열심히 참여하곤 했습니다. 그리고 우연한 기회에 러시아로 핫팩을 수출하는 사업을 하게 되었고 거기서 인연이 된 바이어들을 통해 품목도 화장품으로 확장하고 시장도 중국으로 넓히는 등 조금씩 사업을 키워나갔습니다.

그런데 이 모든 것을 혼자 하려니 힘이 들었습니다.

도움이 필요했고 마침, 학교에서 기업가센터를 연결해주었습니다. 기업가센터에서는 멘토링뿐 아니라 실제적으로 사업에 필요한 여러 가지를 도와주셨습니다. 이곳에서 바이어 미팅 지원에서부터 사무실 공간까지 다양한 지원을 받을 수 있었습니다. 장사에만 익숙했던 저는 기업가센터를 통해 비즈니스 모델링, 기업가정신 등의 수업을 받으며 점점 장사가 사업으로 진화해 나가고 있음을 느낍니다. 멘토들을 통해 다른 스타트업 기업을 소개받고 그곳에서 실제로 일을 배울 수 있는 기회도 만났습니다.

지금은 단순히 돈을 버는 사업이 아니라 진정한 기업가 정신을 실현하기 위한 사회적 기업을 만들 준비를 하고 있습니다. 제 시야를 넓혀준 곳, 다름 아닌 인하대 기업가센터입니다.





Son 손동원
Dong won

인하대학교 기업가센터 센터장



“학생, 전공, 대학의 융합”

인하대 기업가센터는 재학생과 동문들의 창업 아이디어를 키우고 기업가정신을 함양하는 것을 목적으로 하고 있다. 이를 위해 학생들의 아이디어를 다듬어 주는 프로그램, 전문가와 연결시켜주는 프로그램, 성공적인 스타트업을 만들기 위한 기회를 제공하는 프로그램을 운영하고 있다.

”

실전을 중요시하는 창업 교육

“학생들의 아이디어가 신선하기는 하지만, 시장에 나가서 성공하려면 많이 다듬어야 합니다. 그래서 아이디어를 다듬는 과정을 N.I.C.E Networking, Incubating, Consulting, Education. 이렇게 네 가지 개념으로 나누었습니다. 학생들은 이 과정을 통해 창업 아이디어를 지속적으로 다듬어 나갈 수 있습니다.”

손동원 센터장은 창업 관련 전공과목을 개설한 것이 인하대학교 창업 교육의 특징이라고 설명했다. 인하대학교에서는 학생들이 자신의 전공에 기반을 둔 연계전공을 선택하게 한다. 이러한 연계 전공을



“손동원 센터장은 기업가센터 운영에 대한 확고한 철학을 가지고 있었다. 그가 가장 중요하게 생각하는 것은 학생들에게 기업가정신을 심어 주는 것이다.”

양트리프러너십(Entrepreneurship) 전공이라고 부른다. 예를 들어, 기계공학과 학생이든 경영학과 학생이든, 글로벌 양트리프러너십을 선택하고 소정의 학점을 취득하면 졸업장에 기록이 된다.

철저히 준비된 창업

“창업은 사회적 공헌의 측면에서나 자아실현의 측면에서 볼 때 좋은 점이 많습니다. 하지만 취업에 비해 위험도가 높은 것도 사실입니다. 지금은 많이 나아지기는 했지만, 창업에 실패했을 경우 다시 일어서기가 상당히 힘듭니다. 자칫하면 젊은 나이에 신용불량자가 되어 힘겹게 살아갈 수 있습니다. 그러므로 ‘취업이 안 되니 창업이라도 해 볼까?’ 하는 마음으로 창업을 하는 것은 무척 위험한 일입니다.”

그런 관점에서 대학 기업가센터의 중요성이 남다르다. 다른 어떤 곳보다 대학에 투자하는 것이 장기적인 관점에서 보면 가장 큰 결실을 거둘 수 있는 길이라 생각하기 때문이다. 손동원 센터장에게 앞으로의 계획을 묻자, 다른 대학 기업가센터들과 공동으로 창업 아이템을 발굴해 보려 한다고 대답했다.

이어서 그는 학생과 대학, 전공의 융합이 창조적인 아이디어를 많이 만들어 낼 것이라며 인하대 기업가센터가 이런 창업 문화를 조성하기 위해 주도적으로 나설 것이라고 했다. 다양한 인재가 모여 큰 꿈을 꾸고 있는 인하대학교. 그 안에서 지금 미래의 멋진 CEO 가 자라고 있다.



KAIST

1971

한국과학기술원

미래를 짊어질
전문 경영인의 요람



카이스트

멈추지 말고 한 가지 목표에 매진하라.
그것이 성공의 비결이다.

-안나 파블로바-

카이스트

네 번째 기업가센터는 카이스트입니다. 카이스트는 해외의 현지 창업 문화를 직접 체험할 수 있게 하는 프로그램에서부터 재도전 교육까지 NICER 가치를 구현하는 다양한 프로그램들이 마련되어 있습니다. 한번 살펴보세요.

카이스트

Networking	<ul style="list-style-type: none">• 재도전의날• K-NEST 캠프• 카이스트 동문네트워크
Incubating	<ul style="list-style-type: none">• GED 카이스트청년창업투자연계
Consulting	<ul style="list-style-type: none">• 재도전교육관련
Education	<ul style="list-style-type: none">• 부전공 운영
Research	<ul style="list-style-type: none">• 기업가정신 세미나• 카이스트벤처포럼



프로그램

1) GED(Global Entrepreneurship by Doing)

: 학생들이 글로벌 현지 초기 스타트업 기업의 Task Force Team 멤버로서 참여하여 제품/서비스를 직접 구현/개발하며 생생한 경험을 얻을 수 있게 합니다.
인턴십 회사 선정 과정도 매우 까다롭습니다. 학생들의 주도적 참여가 가능하고 창업자와 직접교류할 수 있는 기회 뿐 아니라 회사 성장가능성 등 다각도로 검토합니다.

학생 선발 대상을 기존 KAIST 학생 뿐만 아니라 서울대, 숙명여대, 인하대, 포스텍, 한양대 학생들도 참여할 수 있도록 해서 보다 넓은 기회의 마련과 폭 넓은 네트워크 구성을 마련하고 있습니다.

교육의 특징

- 회사가 제시한 프로젝트를 수행하는 방식이 아닙니다.
회사는 단지 방향성만을 제시하고 프로젝트 참여자가 가진 역량을 기반으로 스스로 프로젝트를 제안, 수행합니다.
- 사업화의 특정 모듈만 경험하는 것이 아니라 개발에서부터 시장조사, 테스트, 출시, 마케팅 등 사업화 전 과정을 경험할 수 있습니다.
- 비즈니스에 필요한 각종 대내외 미팅에 참여하여 미국 동부의 창업방식을 익히고 관련 네트워크를 확보할 수 있는 기회를 받고 있습니다.
- 시스템이 갖춰진 기업에서의 단순 인턴십이 아니라 GED 프로젝트에서는 창업 Task Force(TF) 멤버로 참여해 제품과 서비스를 직접 구현하고 개발하는 공동연구를 추진해서 보다 깊이 있는 창업 소양을 갖출 수 있도록 지원합니다.



GED 프로그램 참여

현장을 가다_ 한상규

GED를 알게 된 것은 학교에서 개최한 설명회 덕분이었습니다. 공부만 하다보니 인턴십 경험을 쌓을 기회도 놓쳤었고 해외 벤처에 대한 공부도 부족했었기에 그 부분에 대한 목마름이 항상 있었습니다. 그러다가 GED 프로그램에 참여하게 되었고 서류심사와 면접을 거쳐 선정되었습니다.

몇 차례의 오리엔테이션을 하면서 가장 좋았던 것은 굉장히 구체적이고 상세한 설명이 따라온다는 것입니다. 기존에 참여했던 선배들의 조언도 크게 도움이 되었습니다. 사실 경험이라는 것은 어떤 기회가 오지 않는 한 애써 쌓기 어려운 부분이 있습니다. 억지로 상황을 만들어서 경험할 수는 없으니까요. 그런데 GED는 아주 체계적인 프로그램을 통해서 해외 벤처에 대한 경험과 차원이 다른 멘토링 덕분에

큰 도움이 되었습니다. 해외 시장에 대한 관심과 창업에 대한 꿈, 두 마리 토끼를 다 잡길 원한다면 GED를 추천합니다.



2) K-NEST 캠프

: 청년들의 아이디어로 지역 사회의 문제를 해결하는 아이디어를 공모, 기업가정신과 비즈니스 모델링 교육을 함께 하는 것이 목적입니다.





하나에서 열까지 _ 이종찬

저는 현재 창업팀 Glass의 대표를 맡고 있는 이종찬이라고 합니다. 기업가센터는 창업 관련 강의를 듣다가 알게 되었습니다. 관련 강좌 수강 중, 교수님의 소개를 통해 기업가센터를 알게 되고 이곳에서 하는 다양한 사업을 접하게 되었습니다.

이를 통해 정부에서 주관하는 창업지원 사업, 기술 개발 사업 등에 대해 소개를 받게 되었고, 기술 개발 및 팀 빌딩에 도움을 얻을 수 있었습니다.

평소에 같이 프로젝트를 진행하던 팀 멤버와 함께 K-NEST 캠프에 지원하게 되었는데 이 캠프 역시 기업가센터를 통해 알게 되었습니다. 직접 지역사회의 문제를 해결할 수 있는 어플리케이션을 개발한다는 점에 끌려 지원하게 되었습니다.

평소 기업가센터를 통해 네트워킹 하던 기업들과 사례들을 생각해보며 다양한 접근을 해볼 수 있었고, 이를 통해 제안한 최종 프로토타입이 좋은 평가를 받게 되어 해당 행사에 우승을 할 수 있었습니다.

사실 창업을 시작한다고 할 때는 엄두가 나지 않았습니다.
실무적으로 막막한 게 많았기 때문입니다. 하지만 기업가센터를
통해 좋은 네트워크도 많이 만들었고 실무 도움도 많이 받은 덕분에
창업 동기를 계속 얻을 수 있었습니다



3) 재도전의 날 토크 콘서트 & 컨퍼런스

: 실패 경험에 대한 부정적 인식을 개선하고 사회적 자원으로서의 활용 가능한 네트워크 형성을 목적으로 합니다.

창업 실패가 부끄럽거나 좌절로만 남는 기억이 아닌 재도전을 위한 발판이 될 수 있도록 구체적인 멘토링이 이루어집니다.

참가자들의 나도 한마디



진정한 기업가정신은 실패에 무릎 끓는 것이 아니라 전열을 다듬어 ‘똑똑하게’ 다시 도전하는 것입니다.

김인수 : KAIST 기업가정신연구센터 연구교수



무조건 재도전을 권하지는 않습니다. 하지만 사업 실패의 경험이 인생까지 실패로 만들게 할 수는 없지 않습니까? 당신의 실패 경험이 성공의 든든한 발판이 되어 줄때까지 재도전을 멈추지 않았으면 좋겠습니다.

김철현(재도전기업인) : 現 (주)아이피스월드 대표이사 / 前 한국재도전중소기업협회 부회장



실패를 결코 부끄러워만 하고 있어서는 안 된다고 생각합니다. 그 경험은 자신뿐만 아니라 충분히 다른 사람에게도 교훈이 될 수 있고, 사회적인 자원이 될 수 있습니다. 멘토링과 함께 구체적인 원인 파악, 개선, 재도전을 통해 성공의 기억을 거머쥐시기 바랍니다.

이정우 : 과학기술정책연구원(STEPI) 부연구위원



Yang 양태용
Tae yong

카이스트 기업가정신연구센터 센터장



“청년이여, 기업가정신을
회복하라”

카이스트 기업가정신연구센터는 국내 최초의
기업가정신과 벤처 창업 등에 특화된 전문
연구기관이라는 자부심을 가지고 이공계
학생에게 기업가정신을 배양할 수 있는 교육 및
연구 프로그램을 개발하고 있다.

”

이공계 학생들에게 기업가 정신을 심다

국제적으로는 미국(스탠포드대), 일본(동경대), 중국(칭화대), 싱가폴
(싱가폴국립대), 핀란드(알토대) 등과 연계하여 기업가정신을 연구
하고 있으며, 대덕 특구 및 대전, 충남 지역의 벤처기업과 연구소에
있는 연구원들 및 우리나라 전국에 있는 기업인을 대상으로 기술
사업화 및 경영지원 그리고 기업가정신 교육을 시행하고 있다.



“사업은 실전
아닙니까. 실전에
도움을 줄 수
있어야지요.”

창업의 지속성, 청년창업투자 연계

이러한 기업가정신 함양 고취의 연장선에서 카이스트가 관심을 기울이고 있는 것은 바로 창업의 지속성이다. 창업 그 자체도 중요하지만 진정한 기업으로 거듭나고 이를 지속적으로 운영하는 것 역시 중요하기 때문이다.

양태용 센터장은 성공적인 창업과 이를 지속하기 위한 조건으로 첫 번째, 리스크에 대한 준비와 학습, 두 번째로 시스템의 활용을

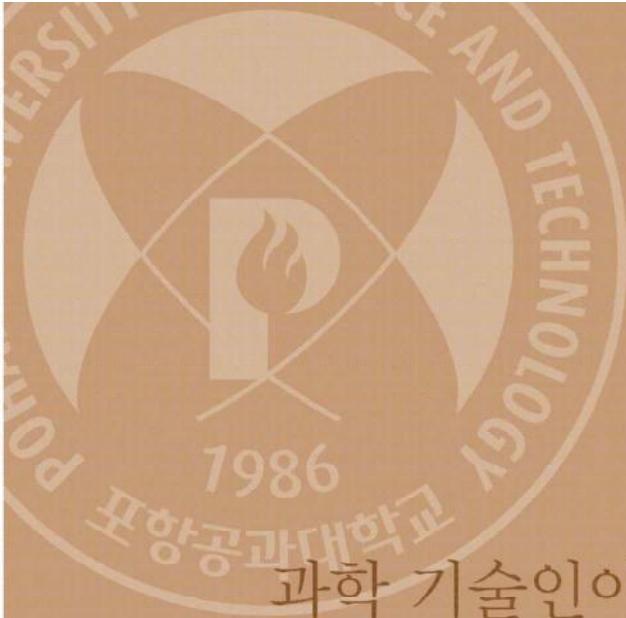
꼽았다. 그리고 카이스트 기업가정신연구센터의 강점 중 하나가 이 두 번째 요소인 시스템에 있다고 했다.

“저희 카이스트 기업가센터에서는 창업 아이디어의 발굴, 교육을 통한 육성 그리고 양질의 투자와 투자 이후의 자문을 하나의 시스템으로 묶기 위한 시도를 하고 있습니다. 현재 카이스트가 100% 출자하고 중소기업청에서 신기술창업회사로 등록 승인한 청년창업투자지주(주)가 활동하고 있습니다. 저희는 이 청년창업투자지주와 연계하여 학생들이 효율적으로 창업을 할 수 있는 시스템을 만들고 있고 이를 통해 다양한 지원을 할 예정입니다.”

이는 아이디어가 단순히 창업까지 이어지는 것이 아니라 본격적인 투자를 통해 존속 가능한 기업으로 발전해 갈 수 있도록 하는 것이다. 카이스트 기업가정신연구센터는 이를 통해 창업 교육과 창업 활성화에 이어 투자 연계까지 이루어지는 시스템을 구축하고 있다.

실제적이고 다양한 지원 아래 카이스트 출신의 훌륭한 창업가, 멋진 기업가가 배출 될 날이 머지않았음을 느끼며 미래의 성장동력을 배양하기 위해 오늘도 노력하는 카이스트 기업가정신연구센터의 선전을 기원한다.





과학 기술인이 꿈꾸는
창업을 위하여



포항공과대학교

시도한 모든 것이 다 잘 될 거라고 기대하는
것은 곧 실망의 지름길이다. 완벽은 적이다.

-세릴 샌드버그-

포항공과대학교(포스텍)

다섯 번째 기업가센터는 바로 포항공대입니다. 기술이 특화된 포항공대의 기업가센터는 학교 특징에 맞게 ComPassion +Tech'라는 비전을 가지고 있습니다.

국가와 지역에 대한 헌신(Compassion)을 가지고 조직원들이 열정(Passion)을 공유(Com)하게 하는 기술 기반 기업인을 육성하는 것을 목적으로 하는 포항공대의 프로그램은 어떤 것들이 있을까요?

포항공과대학교(포스텍)

N Networking

- 포스코 스타트업 데이
- 동문네트워크
(자모클럽, 폭풍의 언덕, APGC)

I Incubating

- TECH-STAR
국내인턴십(POV) 해외인턴십

C Consulting

- 공동사이트 개발

E Education

- 기업가정신 융합부전공

R Research

- 초기기업을 위한 특허분석
교육 개발



프로그램

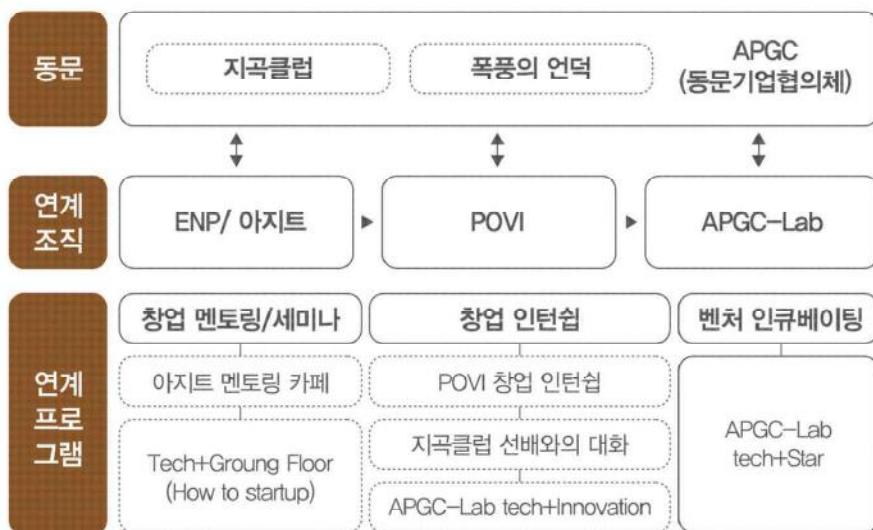
1) 3단계 동문네트워크

: 창업가 양성을 위한 포스텍 동문 연계 창업 네트워크를 조성합니다.

아지트와 ENP는 각 교내 창업 관련 동아리로서 자유로운 분위기에서 창업에 대한 관심을 고취하며 창업 아이디어를 교환하는 활동을 하고 있습니다. 포스텍 기업가센터는 이 두 조직과 연계해서 아지트 멘토링 카페, Tech+Ground Floor 프로그램을 운영하고 있으며 아지트 멘토링 카페는

카페에서 진솔하게 선후배가 모여 창업에 대한 이야기를 주고받을 수 있습니다. 이러한 멘토링 서비스는 포스텍만이 가지고 있는 독특하고 차별화된 형태의 프로그램입니다.

Tech+Ground Floor는 창업 관련 스터디를 하고, 아이디어 및 아이템을 발표하고 토론하고 자유롭게 네트워킹을 할 수 있는 프로그램으로서 Tech+Ground Floor에서도 동문 선배를 모셔서 세미나를 열기도 합니다.





동문 네트워크 관계자 인터뷰

아지트에서 꿈을 현실로

_ 포항공대 박사과정 윤진성

아지트는 포항공대 동문들이 모여 만든 조직이면서 동시에 공간을 말합니다. 일종의 멘토링이 이루어지는 카페 같은 곳인데 이 아지트를 운영하면서 학교 선배 소개로 기업가센터를 알게 되었습니다. 포스텍 동문들과 창업 관련한 아지트 프로젝트들을 기업가센터를 통해 좀 더 구체적으로 기획하고 운영할 수 있게 되었습니다.

멘토링 카페는 포스텍 출신의 젊은 스타트업 리더들(창업가, 투자자 외)을 모시고 강의나 세미나 형식이 아닌 자유로운 카페 분위기에서 창업 관련 다양한 주제에 대하여 선배들의 경험을 전달 받는 곳입니다. 멘토 및 참여자들 간 자유로운 토론 진행을 통해 의견을 교환 합니다. 창업에 관심이 있는 포스텍 구성원들 및 멘토들과 네트워크 형성에 이바지 하고 있으며, 현재까지 KnowRe, HelloNature 등 주목 받고 있는 국내 스타트업 창업자 분들이 다녀가셨고 매달 한 번씩 총 10회 진행되었습니다. Improve your skills를 통해서는 포스텍 구성원들에게 창업에 필요한 여러 가지 역량을 키울 수 있는 기회(Be a maker, Be a designer,

Be a developer 외)를 제공하여 아이디어 단계의 아이템을 실제 창업에 필요한 시제품 수준으로 구현해 보는 것을 목표로 하고 있습니다.

기업가센터의 도움을 통해 여러 기획 단계에 있던 아이디어들을 실제로 진행할 수 있었고, 창업 관련 활동들을 함께 기획하면서 새로운 아이디어들을 얻을 수 있었습니다. 상기 소개한 두 가지 활동의 경우 기업가센터의 지속적인 지원을 바탕으로 포스텍 구성원들 간의 새로운 창업 문화로 자리 잡아 가고 있습니다. 포스텍 기업가센터의 경우, 프로그램 진행 시 구성원들의 의견을 적극 수렴하여 주체적으로 운영할 수 있도록 지원해 주기 때문에 구성원들의 참여율이 매우 높고, 지속 가능한 활동들로 이어지고 있습니다.



2) POVI(POSTECH Venture Innovations) 국내 인턴십 프로그램

: 학생들이 동문 벤처기업의 인턴 경험을 통해 역량을 키워갈 수 있도록 하는 프로그램입니다. POVI는 ENP(포스텍 기업가 네트워크)와 포스텍 지곡클럽(동문벤처기업인 모임), APGC(동문벤처기업인 모임)가 공동으로 진행하는 프로그램인데 학생들이 동문 벤처기업의 인턴으로서 회사 업무를 능동적으로 수행하며 경험을 쌓을 수 있도록 합니다. 사회 생활에 필요한 다양한 경험과 역량을 키워갈 수 있도록 돋고, 회사 측에서는 필요한 인재를 선별해서 채용할 수 있도록 하는 ‘서로 좋은’ 프로그램입니다.

POVI에서는 리쿠르팅 과정에서 지곡클럽 선배와의 대화 프로그램으로 멘토링 서비스를 제공하고 있으며 창업에 대한 관심을 넘어 실제 동문기업 인턴십을 통한 실전경험 습득 및 아이디어 (또는 아이템) 정제의 기회를 얻을 수 있습니다.



역량을 키우고 경험을 넓히는 곳

배현경

지난 14년 9월에 설립된 포스텍 교내 스타트업 인큐베이터인 APGC-Lab을 준비하면서 학교 측 협의체로서 기업가센터를 자연스럽게 알게 되었습니다. 당시 기업가센터 또한 시작한 지 얼마 되지 않아 APGC-Lab이 필요로 하는 부분과 기업가센터에서 도움을 줄 수 있는 부분을 적극적으로 논의하였습니다.

포스텍 구성원들, 특히 학생(학부/대학원생)들의 스타트업을 지원하고자 설립된 APGC-Lab은 그 취지를 살리고자 학생들이 운영에 참여하고 있습니다. 이로 인해 교내 자원(공간, 예산 등)을 활용하는 것에 있어서 한계가 있었지만 구성원 대상의 컨퍼런스, 유명 인사의 세미나, 스타트업을 위한 프로그램, 대외 행사 등을 기업가센터에서 후원해 주어 성공적으로 마무리할 수 있었습니다. 나아가서 단순히 후원에 그치는 것이 아니라 프로그램 운영에 대해서 함께 고민하고 논의하여 실제 운영에 큰 도움이 되었습니다. APGC-Lab은 포스텍 학생과 기업이 함께 협력하여 프로젝트를 수행하는 Tech+Innovation, 포스텍 구성원의 초기 사업을 돋는 Tech+Star, 스타트업에 대한 생각과 열정을 공유하는 예비

창업가들의 모임인 Tech+Ground Floor를 운영합니다. 이 세 프로그램을 포스텍과 동문 기업에 홍보하고, 운영하는 데 적극적인 지원을 받았습니다. 또한 그 외에도 벤처 업계의 저명한 인사를 초청하여 진행하는 세미나와 2015년 1월에 기획된 POSTECH StartupDay 2015와 같이 스타트업 IR 발표 행사를 진행하는 데도 많은 도움을 받아 성공적으로 진행할 수 있었습니다.

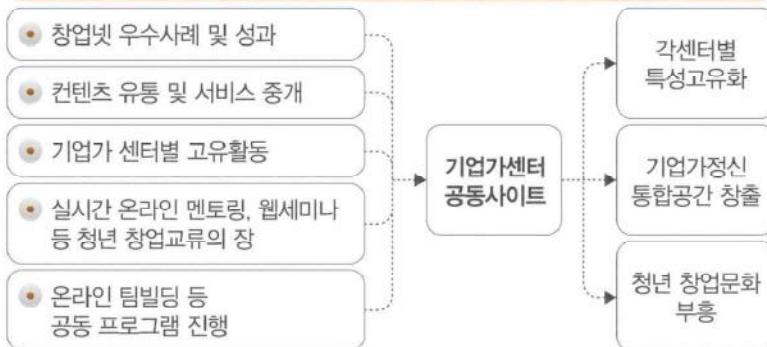


3) 포털사이트

: 6개 대학 기업가센터의 성과 공유와 혁신을 위해 일원화된 정보, 서비스를 제공하는 공동 사이트 개발을 추진하고 있습니다. NICER 중 Consulting 과 Networking을 강화하기 위한 것으로 일원화되고 체계적인 프로그램 추진을 위한 것입니다.

최종 사업 목표

대학 기업가센터 온라인 캠퍼스 구축 ▶ 청년 창업 대표 포털화





포스텍기업가센터



Choi 최인준
In jun

포스텍기업가센터 센터장

포스텍의 꿈은 한국의 실리콘밸리

포스텍기업가센터는 2014년에 처음 만들어졌다. 6개 기업가센터 중에 가장 늦게 문을 열었지만 든든한 동문 기업가 네트워크를



“벤처를 꿈꾸는
청춘 사용 설명서”

포스텍은 소수 정예의 과학기술인을 양성하는 연구중심 대학으로는 1호 벤처대학이다. 포스텍을 설립한 포스코도 어떤 의미에서는 대한민국 1호 벤처기업이다. 포스텍기업가센터의 지향은 뚜렷하다. 바로 대한민국을 대표하는 벤처기업인을 배출하는 것. 이러한 사명을 짊어지고 갈 포스텍 기업가센터의 센터장이자 산업경영공학과 교수인 최인준 교수를 만났다.

”

강점으로 성장하고 있는 중이다.

“기업가센터의 미션은 크게 4가지입니다. 교육, 연구, 창업지원활동 그리고 센터 운영이죠. 우리 대학은 특히 교육이나 연구 쪽 투자도 아끼지 않으려 합니다. 특히 포항공대 기업가센터가 가장 노력을 기울이는 분야는 바로 공동 사이트 개발입니다. 6개 대학 오프라인



“두려움을 좀
없애주고 싶어요.
실패를 해도 대학을
다니면서 해보라고
말이죠.”

기업가센터 활동을 온라인 기업가센터로 그대로 구현함과 동시에 대학생과 청년들의 실적적인 창업활동의 장으로 구현하고자, 전문가 별점표기 창업정보 제공, 웹세미나(온라인 세미나), 실시간 벤처 CEO 멘토링 등 핵심기능을 장착하고 있습니다. 공동사이트의 활용범위를 확대하기 위해 한국청년기업가재단과도 협력중입니다.”

대학 기업가센터의 인프라와 구체적인 지원내역에 대한 설명도 이어졌다. 핵심은 충분한 인프라를 유기적으로 운영하겠다는 것. 최인준 교수의 말에 따르면 포스텍기업가센터는 상당히 체계적으로 운영되고 있었다.

청춘이여 도전하라! 그리고 시련과 역경을 품어라!

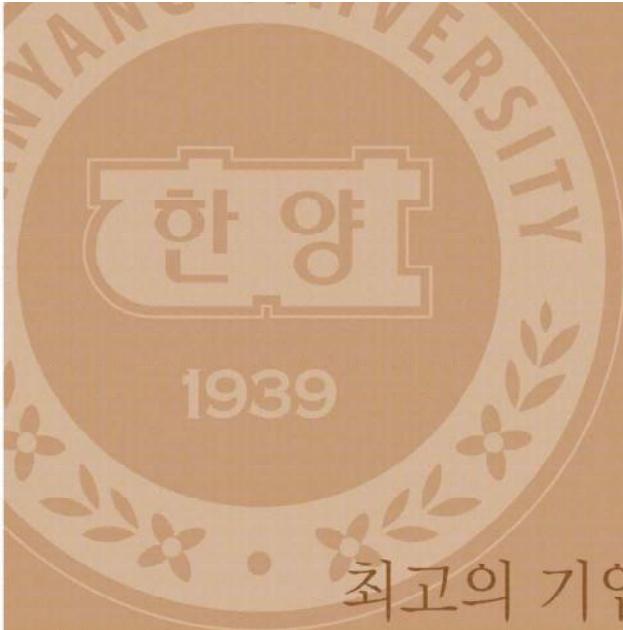
“대한민국 대표 벤처기업가를 육성하는 게 꿈입니다. 헌데 우리 학교 학생들이 취업을 참 잘해요. 대기업도 잘 가고. 그래서 창업을 잘 안 합니다. 실패를 두려워하니까. 그래서 제가 항상 하는 말이 실패를 두려워하지 말고 도전하라는 겁니다. 학생들이 연구, 기술 분야를 주로 공부하니까 창업 관련 교육을 제대로 해주어서 두려움을 자신감으로 바꿔주고 싶습니다.”

최인준 교수는 ‘compassion’이라는 단어를 좋아한다.

뜻은 동정심이지만 그는 이 단어를 헌신이라고 번역한다. ‘열정을 공유하는 회사를 만들고 성공하라. 그리고 그 회사를 통해 국가와 사회에 헌신하라.’ 최인준 교수의 전언은 회사가 성공하려면 이 열정을 공유하는 것이 굉장히 중요하다는 것. 그리고 이를 통해 국가와 사회에 헌신해야 한다는 공익적 비전도 갖추어야 한다는 것이다.

최인준 교수의 조언은 개인의 창업성공스토리를 넘어서 국가와 사회를 위한 거시적인 비전을 가져야 한다는 것이다. 그런 의미에서 포스텍기업가센터가 단순한 실전용 창업 매뉴얼을 제공하는 데 그치는 것이 아니라 가슴속에 보다 큰 꿈을 품고 있는 청춘들을 길러낼 것이라는 사실은 분명해 보인다. 한국에서도 빌게이츠나 스티브잡스 같은 기업가가 탄생할 날도 멀지 않아 보인다.





최고의 기업가를
키워내는 곳



한양대학교

기업가 정신이란 절벽에서 뛰어내려 떨어지는 동안
비행기를 만드는 것과 같은 일이다.

-레이드 호프만-

한양대학교

마지막으로 만나볼 학교는 바로 한양대학교입니다.

국내 최초로 기업가센터를 설립한 기업가센터의 효시인
한양대학교의 멋진 프로그램은 어떤 것들이 있을까요?

한양대학교

N Networking

- 한양엔젤클럽
- 동문스타트업 사우나
- Pitch camp

I Incubating

- Lion Cup Competition
- pitch camp
- 글로벌창업인턴십
- 국내창업인턴십

C Consulting

E Education

- 테크노경영학
- 졸업생 창업 AS 교육

R Research

- 창업모델 가상
사업화 플랫폼 연구



프로그램

1) LCC : Lion Cup Competition(학생–동문 연계 창업경진대회)

: 라이언컵 컨퍼티션(Lion Cup Competition)은 창업의 꿈을 갖고 있는 대학(원)생과 졸업동문들이 자신의 창업 아이디어를 내걸고 벌이는 경진대회입니다.

대학에서 함께 모여 활발한 네트워크와 현장 공동창업자 캐스팅을 거쳐 믿고 따를 수 있는 선후배 간의 창업팀 구성과 선배 CEO의 멘토링을 원스톱 지원해 주는 것이 특징입니다. 2014년 처음으로 개최된 라이언컵 컨퍼티션에는 그린/환경,

모바일, 클라우드 등 신규사업모델과 특허기술을 기반으로 한 제품 등 참신한 아이디어 총 133건이 제안되었고 창업에 대한 의지가 강하나 아직 차별적인 아이디어를 구하지 못한 아이디어 헌터 등 총 300여 명이 참여했습니다. 재학생과 졸업 동문의 참신한 아이디어와 실전노하우, 풍부한 네트워킹 등 강점을 결합하여 대학 내 탄탄한 멘토링, 청년창업투자펀드 등 우수한 창업지원 네트워크로 1개월 내 창업 및 해외진출을 지원하고 있습니다.





One Stop and Total Lion Cup Competition 2014 우승팀

두꺼비세상 유광연 대표

좋은 아이디어가 있었고, 창업을 했습니다. 그런데 창업을 하고 나니 혼자서 처음부터 끝까지 다 쟁기는 것이 힘들다는 것을 알게 되었습니다. 멘토도 필요했고 적절한 지원도 필요했습니다. 이때, 모교에서 사업화지원금과 창업공간까지 제공해주는 ‘Lion Cup Competition’이라는 동문과 함께하는 창업경진대회를 주최한다는 것을 알게 되었고, 재학생 후배들과 팀을 이루어 처음부터 다시 시작한다는 마음으로 사업아이템을 가다듬어 대회에 참가했습니다.

대회 운영 중에 사업아이템과 비즈니스모델을 강화할 수 있도록 분야별 퍼실리테이터분들과 각 단계별 심사위원분들의 피드백은 큰 도움이 되었습니다. 많은 분들의 격려 속에 우승이라는 값진 결과를 얻게 되었고 그 혜택은 저희 창업팀에 매우 큰 도움이 되었습니다.

대회 이후에도 한양벤처동문회, 한양기업인회 등 다양한 분야에서 활동 중인 동문 선후배들과 인맥을 쌓을 수 있는 기회를 받을 수

있었습니다. 이곳에서 같은 고민을 하고 같은 목표를 향해 가는 동료들도 많이 만나고 제가 절실히 필요로 했던 멘토 역시 만날 수 있었습니다. 멘토님의 도움으로 벤처기업인증도 받을 수 있었구요.

덕분에 제가 창업한 ‘두꺼비세상’은 현재 안전한 부동산직거래 플랫폼을 구축, 수수료가 부담스럽지 않은 부동산 시장을 만드는 데 앞장 설 수 있게 되었습니다.



2) 한양엔젤클럽

: 대학이 직접 엔젤투자에 나섰습니다!

한양엔젤클럽은 중소기업청 산하 한국엔젤투자협회에 공식 등록된 대학기반 엔젤투자를 런 1호입니다.

전현직 한양벤처동문회장, 코스닥 상장기업 최고경영자(CEO), 벤처캐피탈(VC), 변리사, 변호사, 회계사 등 관련분야 전문가 60여 명으로 결성하여 최근 3년간 스마트박스, 네이미, 하이코어 등 12곳에 19억3,000만 원을 직접 투자했습니다. 특히 대학 중에서는 투자규모가 큰 데다 의사 결정의 속도 또한 빨라 자본금 마련에 어려움을 겪는 스타트업에게 큰 도움이 되고 있습니다.

설립일	2011년 11월 29일
목적	고부가가치 창출이 가능한 창의적인 창업초기기업을 발굴하여 엔젤의 직접투자와 함께 밀착 멘토링, 인큐베이팅을 위해 결성
주요활동	정기 IR 개최 : 매 출수달 3번째 목요일 개최 투자 집행 및 중기청 엔젤 매칭펀드 공동 투자 유치 활동
회원수	47명
주요회원	회장 : 류창완 글로벌기업가센터 센터장 공동회장 : 최영준 베텍 회장 사무국장 : 이종훈 글로벌기업가센터 팀장 운영위원 : 양형남 에듀윌 대표이사 외 7명
투자실적	총 26억원 (엔젤클럽 직접투자 13.1억, 정부매칭 13억) (※엔젤클럽 직접투자 내역: '12년 1.5억(2건), '13년 11.6억(9건))

 신의 한수. 한양엔젤클럽 NICE

(주)스마트박스_ 나예룡 대표

저는 2014년 한양엔젤클럽의 투자유치에 성공해서 사물인터넷(IoT) 기술을 접목한 물품보관함을 세계 최초로 개발한 (주)스마트박스 나예룡입니다.

한양엔젤클럽을 통해 2억 원의 투자금을 지원받을 수 있었고 이를 통해 제품 개발과 상용화에 성공할 수 있었습니다. 하지만 자금보다도 선배 벤처기업인의 기술 및 경영 무료컨설팅 등으로 가장 힘든 시기에 기업이 한 뼘 성장시키는 데 큰 도움을 받은 것이 정말 좋았습니다.

특히 우리 회사에 직접 투자한 엔젤클럽의 투자자들이 요청하지도 않았는 데도 불구하고 직접 회사로 와서 멘토링과 일본, 중국 등 글로벌 시장개척 등 판로 확대를 물심양면으로 지원해 주는 것을 보면 ‘아, 이게 한양엔젤클럽의 힘이구나.’라는 생각을 했습니다.

사실 창업은 쉽게 했지만 기업을 유지하기는 너무 힘들었습니다. 스타트업의 성공창업을 위해서는 무턱대고 아이디어와 패기로

창업전선에 뛰어들기보다는 대학에서 제대로 된 창업교육과 성공한 선배 창업자들의 도움을 십분 활용하는 지혜가 필요하다는 것을 후배들에게 꼭 말해주고 싶습니다.



나도 받았다. 한양엔젤클럽을 통해!



한양엔젤클럽은 단순 자본투자가 아닌 전문적인 상시 무료 멘토링과 신규 구매처 알선 등 실질적인 창업지원을 아낌없이 제공해 주기 때문에 초기기업들에게 큰 도움이 됩니다. 저 역시 엔젤투자를 통해 문서 전자화 및 관리 플랫폼을 국내뿐 아니라 미국 등 글로벌 비즈니스로 확장하는 좋은 계기가 되었습니다. 미국 Inc 매거진에서 올해 한국에서 주목할만한 스타트업으로 소개도 되었답니다!

(주)약어스캔 김용섭 대표 / 한양엔젤클럽 3.5억 직접투자, 무료 멘토링



한양엔젤클럽의 엔젤투자자들이 스마트 명함서비스에 대한 시장 접근방법과 대기업 등 고객사를 연결시켜 현재 400여 개의 고객기업을 확보할 수 있게 지원해 주었습니다. 덕분에 매년 400%씩 성장세를 보이고 있지요.

(주)네이미 안동수 대표 / 2억 직접투자, 비즈니스모델 개선, 수익모델 발굴 지원



한양엔젤클럽을 통해 투자를 받으면서 기술기반 벤처이지만 아이디어 발명을 사업화할 수 있었습니다. 엔젤투자자들의 경영·기술멘토링이 현재의 기술창업자인 자신을 한 뼘 성장하게 한 계기가 되어주었습니다. 특히 한양대는 타 대학과 달리 대학의 보유기술을 스타트업에게 이전해 주고 대학기술지주회사의 자회사로 편입시켜 지속적이고 체계적인 인큐베이팅을 해 주고 있다는 장점이 있으니 뜻 있는 후배들의 적극 활용을 권장합니다.

(주)하이코어 이호열 대표 / 1.3억 직접투자, 수익모델 창출/유럽 등 글로벌시장 진출 지원

3) 동문 스타트업 사우나

: 재학생, 동문 예비창업자들의 CEO 양성프로젝트 일환으로 단순한 창업공간 제공이 아닌, 대학 선배 CEO가 직접 재능 기부를 통한 무료 창업교육과 코칭을 전담합니다. 대학이 무상으로 창업보육공간을 제공하며 체계적인 인큐베이팅을 진행합니다. 최근 3년간 335명의 교육생을 배출했고, 이중 실제 창업자 180명, 작년 말 기준 매출액 총 450억 원 상회 할 정도로 큰 성과를 내고 있습니다.

- 센터 제휴 파트너 법무/세무/노무/특허 등 전문 자문 서비스
- 특허 출원비, 홍보/마케팅비 등 사업화 지원
- 한양엔젤펀드, 한양청년창업펀드 등을 통한 창업자금 투자기회 연계
- 한양 Start-up Academy, 스마트 창작터 등 창업교육 우선 수강
- 기업가포럼, 멘토링 카페 등 기업가육성 프로그램 무료 참가
- 공동기기원 내 50여 종 실험장비 사용 및 도서관 무료 이용
- 한양대학교 교수, 연구원과 산학협력 프로그램 연계

의지를 기회로, 기회를 결과로!
6기 수료생

레온 홍두호 대표

창업에 대한 굳은 의지만 있었을 뿐 어디서부터 시작해야 할지 몰랐기 때문에, 한양 Start-up 아카데미에 참여하기 전에는 혼자 가시밭길을 걷고 있는 느낌이었습니다. 하지만 아카데미에서 체계적인 교육을 받으면서 구체적인 계획을 수립할 수 있었고, 특히 정규 수업 외에 교수진 및 분야별 전문가의 멘토링 시간을 통해 창업자로서 직면하는 어려움들을 해결할 수 있었습니다. 그리고 교육 수료 후에 동문스타트업사우나를 통해서 같은 길을 걷고 있는 여러 분야의 초기 창업자들을 만날 수 있었습니다. 함께 모여 다양한 관점에서 사업계획서에 대한 아이디어를 공유하고 서로 부족한 부분을 채워줄 수 있어서 가장 큰 도움이 되고 있습니다.



4) 테크노경영학 (창업교과)

: 한양 창업교육의 양대 축입니다. 최소 8개 이상 단과대학
이 참여하는 창업융합전공 vs 공대생 전원 필수 창업교육이
바로 테크노경영학 수업입니다.

공학지식과 기업가적 역량을 겸비한 창조융합형 테크노리더 양성

▲ 전공지식과 경영실무능력을 겸비한 미래 테크노리더 ▲ 도전과 창의의 기업가정신으로 무장한 미래 혁신기업가

01.

B-learning
교육 콘텐츠
확충

02.

흥미유발
Action Learning형
프로그램 운영

03.

테크노Village
조성 및
실습공간 활용

04.

선학연계
프로그램
활성화

05.

동문참여 확대를
통한 교육성과
제고

글로벌기업가센터 관장과목

- 창업기초 : 창업과 기업가 정신
- 창업기초 : 창업 아이디어 기획
- 창업심화 : 스타트업 A to Z
- 창업심화 : 특허와 창의적 사업전략
- 창업심화 : 창업금융과 법
- 창업심화 : 사회적 기업과 창업
- 창업실습 : 창업시뮬레이션
- 창업실습 : 캡스톤디자인
- 창업실습 : 강소기업 필드스터디 등

타학과 관장과목(관장학과)

- 비즈니스트렌드(경영학부)
- 광고론(미디어커뮤니케이션학과)
- e-비즈니스(경영학부)
- 문화콘텐츠산업과 마케팅(수행인문학부)
- 재무관리(파이낸스경영학과)
- 비즈니스창조공학(신소재공학부)
- 벤처창업론(경영학부)
- 무용진로특강(무용학과)
- 패션마케팅(의류학과)등

글로벌 창업인턴십 경험담 _ 문미령

(한양대 미디어커뮤니케이션학과 3년)

한양대학교는 중소기업청의 대학 기업가센터사업의 지원을 받아 창업을 꿈꾸는 국내 대학생과 해외 유학생을 대상으로 중국 현지에서 창업활동을 하는 '글로벌 창업 인턴십'을 국내 대학 처음으로 운영하기 시작했습니다.

중국 국적의 유학생과 한국 학생들이 창업팀을 결성, 중국 상하이에서 6주간 현지 시장조사 및 사업 타당성 분석 등을 수행하며 새로운 중국 창업 아이템을 개발하는 프로그램인데요, 특히 중국 현지에서 수년간 비즈니스를 하고 있는 상하이·허동 한국IT기업협의회의 기업인들이 학생 창업팀의 전담 멘토단으로 참여, 학생들을 직접 코칭하며 글로벌 리더로 양성시키는 것이 특징입니다.

학점도 따고, 해외 현지에서 직접 부딪히며 알아가는 창업의 묘미!

유별난 한양대만의 글로벌 창업인턴십을 경험한 문미령(한양대 미디어커뮤니케이션학과 3년) 학생을 만나보았습니다.

Q. 안녕하세요. 반갑습니다.

A. 네. 안녕하세요. 문미령이라고 합니다.

Q. 중국 유학생으로 창업인턴십에 참가하셨다고 들었는데요, 어떤 계기로 참가하게 되신 건가요?

A. 지난해 9월 창업강좌를 우연히 들으며 중국 생리대에 대한 중국 소비자의 불신감과 비싼 가격에도 불구하고 외국 생리대를 사려는 소비자의 행태에 차안한 신사업모델을 연구하게 됐습니다.

Q. 상품에 대한 설명은 조금 더 자세하게 부탁할게요.

A. 그동안 중국 현지의 한양대 네트워크를 통해 확보한 유통망과 저만의 중국내 지인 파워를 토대로 유통비를 절감하는 데 집중했습니다. 소매상의 판매에 따른 인센티브제 도입 및 한국의 한방 생리대 업체에 ODM(제조업자개발생산) 위탁 후 유통·판매에 집중하는 전략 등 중국 소비자의 니즈에 부합한 신상품을 개발하고 있는 중입니다.

Q. 이번 인턴십을 통한 가장 큰 소득이 있다면 어떤 걸까요?

A. 6주 동안 창업팀과 함께 시장조사도 하고 직접 창업의 과정을

경험했습니다. 중국 시장을 잡으려면 중국 소비자의 눈높이에 부합한 제품을 출시하는 것이 무엇보다도 중요하다는 점을 깨달았구요. 현재 한국 국적의 한양대 재학생들과 함께 유학생 창업동아리를 결성하여 법인설립을 진행 중입니다.

세계에서 가장 큰 시장이라고 하는 중국.
한양대의 글로벌한 도전이 곧 열매를 맺을 것 같습니다.





자, 이제 한양대학교 기업가센터만의 NICER를 구현하기 위한
대표적 프로그램들을 다 만나보았습니다.
마지막으로 한양대 글로벌기업가센터의 류창완 센터장에게서
'이래서 한양대다!'라는 얘기를 한번 들어볼까요?



Ryu Chang wan

한양대학교 글로벌기업가센터장

실전이 답이다

류창완 센터장이 글로벌기업가센터 설립 후, 가장 먼저 한 일은 창업 교육 강의를 통합한 것이었다. 그는 창업 교과목 통합뿐만 아니라



“현장 경험과 실전 지식을 통해
준비된 기업가를 양성한다”

류창완 한양대학교 글로벌기업가센터장은 대학 교수이기 이전에 벤처기업을 10여 년간 운영한 경영인이다. 그런지 몰라도 격식이나 절차보다는 내실을 중요시 여기는 모습이었다. 경험과 지식이 어우러져야 제대로 된 기업가가 될 수 있다고 한 그에게서 한양대 글로벌기업가센터의 핵심 역량을 들어보았다.

”

제대로 된 기업가 정신도 가르칠 필요가 있다고 했다.

“과거에는 교육의 방향이 취업, 그러니까 성실한 근로자를 양성하는 체계였다고 볼 수 있습니다. 하지만 지금은 다릅니다. 근로자가 아닌 창업자 양성이 필요합니다. 그래서 교육 방향을 바꿔야겠다는 생각을 했어요. ‘기업가 정신’을 선택이 아닌 필수 과목으로 선정한 것은 이런 이유 때문입니다. 테크노경영학이 가장 대표적이지요.”

때문에 한양대학교 글로벌기업가센터에서는 공과대학에 오픈 마켓



“이처럼 자본과
경험, 기술이 있는
사람들을 교육해서
창업에 성공할 수
있도록 돕는 것도
대학 기업가센터가
할 일이라고
생각합니다.”



등을 만들어 직접 시장을 경험하게 하는 등의 프로그램을 운영하고 있다. 창업이 필수인 시대에 맞는 인재들을 차근차근 길러 나가고 있고 재학생 뿐만 아니라 졸업생들까지 살뜰히 챙기고 있다.

“한양대학교가 다른 대학교와 다른 점은 다양한 창업 교육 시스템의 수혜를 받지 못한 졸업생들에게 일종의 보수 교육을 하고 있다는 것입니다. 재학생 교육이 미래를 위한 투자라면, 졸업생들에게 하는 교육은 일종의 AS라고 볼 수 있죠. 방학 때를 이용해 졸업생 보수 교육을 10주간 집중적으로 실시합니다. 졸업생들은 창업에 대한 결심과 의지가 강하기 때문에 교육 효과가 좋습니다. 지금까지 340 명 정도를 가르쳤는데, 이중 175명 정도가 창업을 했습니다. 앞으로 창업 할 사람이 더 있고요. 우리 센터에서는 매출 5억 이상 하는 기업을 우수 스타트업이라고 부르는데, 졸업생 우수 스타트업이 30~40개 정도 됩니다. 이처럼 자본과 경험, 기술이 있는 사람들을 교육해서 창업에 성공할 수 있도록 돋는 것도 대학 기업가센터가 할 일이라고 생각합니다.”

대학 기업가센터를 통해 성공 창업인을 길러내고 있는 한양대학교 글로벌기업가센터. 이 안에서 가치 있는 일을 하는 올바른 CEO들이 양성되어 대한민국 경제의 주역들이 되기를 기대해 본다.

스타트업 프로그램도





대학 기업가센터

발행처	중소기업청 (www.smiba.go.kr) 창업진흥원 (www.kised.or.kr)
발행일	2015. 7. 9
진행	주식회사 몽키랩
기획 및 원고	이야기 고리 (고영리)
디자인	TIM (하이삭 심돌아)

8권

TIPS

CONTENTS

목차

- 008 프롤로그
- 011 Part 1. 팀스 소개
- 012 팀스란?
- 016 팀스 사업구조
- 022 현황 및 성과

-
- 037 **Part 2.** 창업팀 소개
038 (주)드라마앤컴퍼니
043 (주)조이코퍼레이션
048 (주)파킹스퀘어
054 리니어블(주)
061 (주)스트라티오코리아
065 키즈노트

CONTENTS

- 075 **Part 3.** 운영사 대표 5인에게 묻고 듣다
- 076 프라이머 / 빅베이슨 _ 이택경 파트너 [(주)큐키], [(주)스파코사]
- 096 [(주)본엔젤스벤처파트너스 _ 강석훈 이사 [(주)브레이인커머스, (주)ASD KOREA]
- 116 카이트창업가재단 _ 김철환 이사장 [만나씨이에이(주), (주)테그웨이]
- 138 액트너랩 _ 조인제 대표 [펨토펩, 이오플로우]
- 160 퓨쳐플레이 _ 류중희 대표 [(주)휴이노, (주)위버플]
- 179 **Part 4.** 팁스를 말하다
- 180 징검다리 발췌
- 192 언론에서 본 팁스
- 200 에필로그
- 203 성공 창업으로 가는 길 _ 기술창업 가이드

세상을
바꿀 만큼
미쳤다고
생각하는
사람들이
결국
세상을
바꾼다

스티브 잡스

| 프롤로그 |

먼 길이었습니다.

길고 힘든 길이기도 했습니다.

하지만 김창업 씨는 결국, 길의 끝에 다다랐습니다.

대학생들의 꺼지지 않는 열정이 넘실거렸던 길을
지나, 교수 연구원들의 경험들이 차곡차곡 쌓인
길도 걸었습니다. 약점을 강점으로 만드는 사람들이
다진 길도, 창업 영토 확장을 통해 세계로 낸 길도
지나왔습니다. 경력을 바탕으로 만들어진 길과
성공 창업인 육성을 위해 만든 자름길, 그리고
기업가정신을 키우는 도전의 길도 모두 걸었습니다.
그리고 이제, 그 길의 끝인 성공의 길 앞에 섰습니다.



창업 씨가 마지막을 걸을 길은 성공의 길입니다.

그리고 그 길의 끝에는 민간과 정부가 함께 만들어
가는 성공의 증거인 “TIPS타운”이 우뚝 서 있습니다.

기술과 자본, 훌륭한 인력들이 모이는 대한민국
최고의 창업성공 플랫폼.

마지막 여정까지 창업 씨와 함께 해주세요.

멋진 성공 창업의 증거를 보여드리겠습니다.





TIPS 소개



TIPS

좋은 것은 위대한 것의 적이다.
좋은 사람, 좋은 학교, 좋은 정부, 좋은 기업들이 좋은 상태에 만족하기 때문이다.

위대한 기업이 되기 위해서는 가차 없이 엄격한 기준을 고수해야 한다.
좋은 행동과 성과의 용인을 그만두어야 한다.

-짐 콜린스, Good to Great-

TIPS 소개

: 스스로 굴러가는 창업의 힘! 팁스를 말하다.

팁스란?

팁스(TIPS)란 ‘Tech Incubator Program for Startup’의 약어로 정부와 엔젤투자사, 엑셀러레이터가 함께 만들어가는 민간투자주도형 기술창업 지원 프로그램이다. 팁스는 성공벤처인 또는 기술대기업이 주도하는 엔젤투자사가 유망 창업팀을 선별하여 투자 후 정부에 추천하면 정부가 전문가심사를 통해 창업팀을 최종 선정한 후 R&D, 창업자금, 해외시장 마케팅 지원 등을 통해 기업의 성장을 전방위로 돋는다.

우수한 아이디어를 가진 고급인력이 창업자금이 없더라도 과감하게 벤처창업에 도전할 수 있는 기회를 제공하고, 초기기업이 죽음의 계곡(Death Valley)을 극복할 수 있도록 지원해 기술창업의 성공률을 높이고 있다.

요즘 창업시장에서 단연 인기가 높은 팁스는 민간주도 기술창업

플랫폼으로 점차 안착해 가고 있으며 이를 통해 고급기술 인력들의 벤처창업도전을 확대하고 있다. 선배기업가들이 후배기업에 성공 회수자금을 재투자하고, 엔젤 투자시장, M&A시장, 벤처캐피털 후속투자시장도 활성화하는 등 창업생태계가 선순환되는 효과가 기대되고 있다.

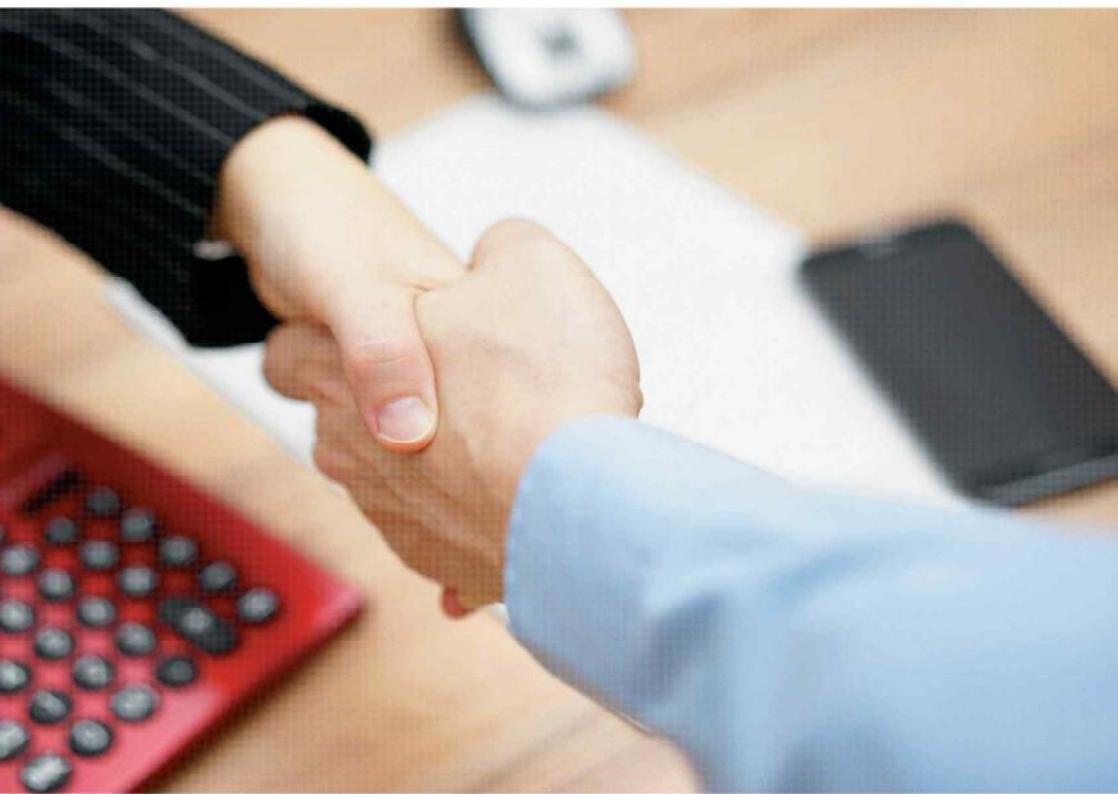
팁스는 그간의 정부주도 창업지원을 탈피하여 민간주도 투자방식으로 창업팀을 엄선한다. 선택과 집중을 통해 집중 멘토링, 인큐베이팅을 통해 창업 성공률을 근본적으로 높여가도록 새로운 기술창업 지원 방식을 채택하고 있다.



팁스 프로그램은 기술창업 활성화를 위한 근본적인 대책을 마련하기 위해 2012년부터 이스라엘 TIP 운영사례 등을 연구조사를 거쳐 새 정부의 국정과제, 창조경제 실현계획, 벤처창업선순환대책에 주요과제로 반영되었으며, 2013년 5월 사업계획을 확정했다.

이후 6월부터 케이큐브벤처스(다음카카오 김범수 의장 설립), 페스트트랙아시아(티켓몬스터 신현성 대표, 파이브락스 노정석 대표 설립) 등 5개 운영사 선발을 시작으로 매년 운영사를 추가하고 있으며 유망한 기술창업팀을 매월 운영사의 엔젤투자를 거쳐 선발하고 있다. 2015년 5월 기준으로 18개 운영사를 통해 90개 창업팀을 선정해서 운영하고 있다.





팁스의 구조

창업의 A to Z, 팁스와 함께

팁스 구조는 기존의 정부 주도 창업자 선정방식을 과감하게 탈피하여, 벤처창업 성공경험이 있는 민간 운영사가 주도하고 있다. 엔젤투자를 통해 시장에서 유망한 창업팀을 선별하도록 설계되었으며 팁스 프로그램에 참여하는 운영사(엔젤투자회사, 엑셀러레이터, 초기전문 VC, 기술대기업 등), 창업팀들이 인센티브를 공유할 수 있도록 동기부여 메커니즘을 만들고 있다.



먼저 정부가 엔젤투자 및 인큐베이팅 역량을 갖춘 엔젤투자사, 엑셀러레이터를 운영사로 선정한다.

선정된 운영사는 정부로부터 창업팀을 추천할 수 있는 T/O (1.2배수)를 매년 받는다. 운영사는 민간시장 시각에서 유망 창업팀을 발굴하고 1억 원 이상 엔젤투자와 함께 정부에 추천하고, 정부가 전문가심사를 통해 최종 선정하면 창업팀을 보육센터에 입주시켜 멘토링과 투자를 진행한다. 이 때 정부의 평가는 서면평가와 발표평가로 이루어지는데, 발표평가는 운영사 대표가 직접 진행한다.

정부는 선정된 창업팀에게 R&D자금 5억 원과 함께 창업자금 1억 원, 엔젤투자매칭펀드 2억 원, 해외마케팅지원 1억 원 등 추가로 4억 원을 연계하는데 창업팀 업력, 현황에 따라 탄력적으로 운영한다.

창업팀은 운영사가 최장 3년간 보육하며, 성공판정 시 매년 매출액에 연동하여 3% 내외를 분할상환하여 R&D지원금의 40%를 회수한다. 단, 실패할 경우 창업팀은 어떠한 패널티도 받지 않는다.

TIPS 소개

성공기준 : 아래 4가지 중 하나 이상 달성

1

M&A

2

IPO
(코넥스포함)

3

벤처캐피탈
등으로부터
20억 원 이상
후속투자 유치

4

연간 매출액
6억 원 이상

이와 같은 구조를 통해 창업팀은 융자나 담보가 아닌 성공벤처인 주도 운영사의 지분공유를 통한 투자방식으로 자금을 유치하여 무자본이라도 창업이 가능하며, 정부자금이 매칭지원됨에 따라 경영권을 확보할 수 있는 60% 이상 지분을 보장받아 향후 사업을 안정적으로 운영해 갈 수 있다. 또한, 창업성공경험을 갖춘 전문가의 멘토링으로 성공노하우를 전수받아 시행착오를 줄여 성공률을 높일 수 있게 된다. 이스라엘의 경우 이런 방식으로 운영되는 TIP 프로그램의 창업 성공률이 50%가 넘는 것으로 알려져 있다.

운영사는 정부와 연계지원을 통해 투자대비 2배수 내외 창업팀 지분을 취득할 수 있으며, 투자한 창업팀에 대해 정부와 투자위험을 분담할 수 있고 성공할 경우 과실을 함께 나눌 수 있어서 프로그램에 참여하는 동기가 부여된다. 한편 정부는 민간의 전문역량을 최대한 활용하여 유망 창업팀을 엄선하여



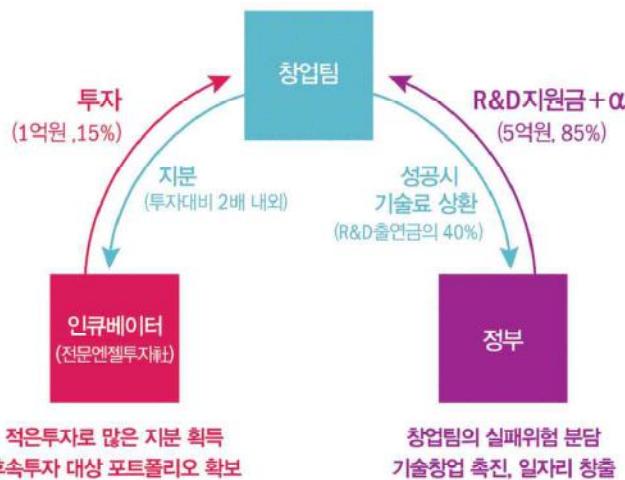
지원함에 따라 기술창업 촉진, 일자리 창출 등 정책효율성을 높일 수 있으며, 성공한 창업팀으로부터 R&D지원금의 40%를 상환 받을 수 있다.

팁스 사업 구조

- 1 인큐베이터 운영사 선정**
 - 공개경쟁 입찰방식 : 사업자선정 5~10개(매년)
 - 엔젤투자^注 주도(법인엔젤, 재단, 초기VC, 기술대기업등)
 - 운영기간 : 6년
- 2 입주할 창업팀 선정**
 - 1차 : 운영사 자체심사(1.2배수)
 - 2차 : 정부심사(1배수 / 심사위원 : 관련분야 POOL)
 - 1개월 단위 계속 선정
- 3 보육/멘토링**
 - 보육기간 : 2+1년
 - 투자지원
 - 운영사 투자 : 1억원 이상, 지분 20% 내외 확보
 - 정부지원 : R&D등 최대 9억원
 - 마일스톤관리, 적극적 멘토링, 엔젤투자
- 4 졸업/후속투자**
 - 후속투자, M&A연계, IPO(코넥스) 등
 - 성공시 정부지원금 (R&D) 상환 : 기술료 40%

팁스 지원을 희망하는 창업팀은 기술기반 아이디어 및 구체적인 사업계획을 가진 2인 이상 창업팀이어야 하며 운영사에게 연락하면 된다. 이때 여러 운영사를 복수로 선택하여 가장 유리한 조건을 제시하는 운영사를 골라서 팁스에 참여하면 된다.

인센티브 구조





팁스 현황 및 성과

운영사 현황

팁스 운영사, 기술창업의 원석을 고르고 다듬다!

팁스 운영사는 '13년부터 현재까지 4차례에 걸쳐 총 18개 사가 선정되었는데, 이중 엔젤투자회사(엑셀러레이터)는 더벤처스(호창성, VIKI 창업자), 퓨처플레이(류중희, 올라웍스 창업자) 등 7개 사이고, 초기전문벤처캐피털(VC)은 본엔젤스(장병규, 네오위즈 창업자), 케이큐브벤처스(김범수, 카카오 창업자) 등 6개 사, 기술대기업은 포스코, 현대자동차 등 3개 사이다.

카이트창업가재단 _ 김철환 대표

이미지엔터리얼스를 창업한 김철환 대표의 성공벤처회수 자금을 바탕으로 설립 / KAIST와 함께 연구중심대학의 기술, 연구인력을 기반으로 하드웨어 중심 창업팀 발굴 및 투자

주요참여사 및 성공벤처인 :

김철환(前 이미지엔터리얼스 대표) + KAIST(BI)

캡스톤파트너스 _ 송은강 대표

초기투자전문 LLC로서, 1인창조기업펀드 등 성공적인 운용경험을 바탕으로 실리콘밸리 중심의 글로벌 멘토그룹 스파크랩벤처스와 함께 국내 창업기업의 해외시장 진출 지원

주요참여사 및 성공벤처인 :

캡스톤 + 스파크랩 + 마루180(BI)

케이큐브벤처스 _ 임지훈 대표

카카오 김범수 의장의 투자자금으로 설립 / 민간자금 케이큐브 1호펀드와 카카오펀드를 기반으로 웹 · 모바일 분야의 기술기반 스타트업에게 적극적인 투자

주요참여사 및 성공벤처인 :

김범수(카카오) + 서울대기술지주사(BI)

프라이머 _ 권도균 대표

권도균(이니시스), 이기하(Sazze) 등 성공벤처인들이 국내 최초 스타트업 엑셀러레이터 설립 / 모바일, 인터넷 분야의 스타트업 투자, 인큐베이팅 및 해외진출 지원

주요참여사 및 성공벤처인 : 권도균(이니시스) +

이택경(다음커뮤니케이션) + 이기하(Sazze) + BIG BASIN + 한양대(BI)

패스트트랙아시아 _ 박지웅 대표

신현성(티켓몬스터), 노정석(파이브락스) 등의 성공경험을 바탕으로 포항공대와 함께 긴밀한 네트워크를 기반으로 스타트업을 성장시키는 컴퓨터 빌더로서 창업팀을 지원

주요참여사 및 성공벤처인 :

신현성(티켓몬스터) + 노정석(파이브락스) + 포항공대(BI)

TIPS 소개

본엔젤스 _ 장병규 대표



Bon Angels

네오위즈와 첫눈을 창업한 장병규 대표가 설립한 국내 최초 초기 기업 투자전문 VC / 넥슨 김정주 대표 등 인터넷 1세대 벤처인들의 순수 민간 자본으로 페이스메이커 펀드를 조성·운영중

주요참여사 및 성공벤처인 :

장병규(네오위즈) + D.Camp(은행권청년창업재단, BI)



더벤처스 _ 호창성 대표



글로벌 스타트업을 성공적으로 창업 및 액시트한 경험이 있는 호창성, 문지원 대표가 설립한 초기기업 전문 투자사 및 액셀러레이터로 초기기업에 대한 투자, 멘토링 및 보육, 글로벌 진출을 전문적으로 지원

주요참여사 및 성공벤처인 :

Viki(호창성, 문지원) + 자체 BI (더벤처스 스타트업센터)

퓨처플레이 _ 류중희 대표



futureplay

빅데이터 분석, IoT, 헬스케어, 웨어러블, 핀테크 등과 같은 기술 기반 스타트업에게 투자하고 이를 육성하는 회사로 Inventor-In-Residence (IIR) 프로그램을 통해 하드웨어 및 소프트웨어 전문 인력의 창업을 지원

주요참여사 및 성공벤처인 : 류중희 + 전자부품연구원(BI)

쿨리지코너인베스트먼트 _ 권혁태 대표



COOLIDGE CORNER INVESTMENT

창업팀 선발부터 보육, 투자까지 일관시스템을 갖춘 초기전문 VC / 실리콘밸리기반 BootstrapLabs와 협력하여 창업팀의 글로벌 진출을 지원

주요참여사 및 성공벤처인 :

권혁태 + BootstrapLabs(BI) + CCVC밸류업센터(BI)

이노폴리스파트너스 _ 이상진 대표**INNOPOLIS
PARTNERS**

17개 출연연 통합기술지주사인 한국과학기술지주와 함께
제조, 바이오분야 등 하드웨어기반 기술창업팀에
집중 투자 지원

주요참여사 및 성공벤처인 : 한국과학기술지주 + 벤처스퀘어 +
기계연구원 + 서울대기술지주사(BI)

포스코 _ 정석모 상무보/그룹장**posco**

모든 산업분야를 대상으로 “아이디어 마켓플레이스”를 통해
기업가정신과 창의적인 아이디어를 보유한 인재 발굴,
글로벌 네트워크 등을 지원

주요참여사 및 성공벤처인 :
포스코 계열사

엔텔스 _ 심재희 대표


초기기술기업 지원과 공동성장을 위해 코스닥 상장사인
엔텔스와 상장 자회사인 네이블 커뮤니케이션즈 및 관련
자회사들과 함께 인터넷, 모비일을 비롯한 ICT분야의 창업팀에
대한 투자, 멘토링, 보육을 지원

주요참여사 및 성공벤처인 : 엔텔스, 네이블 커뮤니케이션즈

액트너랩 _ 조인제 대표**ActnerLAB**

하드웨어 스타트업 전문 엑셀러레이터로서, 포춘 500대 기업
중 하나인 Flextronics의 자회사인 실리콘밸리의 하드웨어
전문 엑셀러레이터 Lab IX과 전략적 제휴를 통해 국내 하드웨어
분야 스타트업의 해외 진출을 지원

주요참여사 및 성공벤처인 : Flextronics Lab IX

TIPS 소개

현대자동차 _ 김충호 대표



자동차 산업을 중심으로 한 기술적/사업적 글로벌 네트워크를
기반으로, 자동차 분야에 응용 가능한 기술·제품·서비스 기업을 지원

주요참여사 및 성공벤처인 :

광주창조경제혁신센터(BI) + 현대자동차 의왕연구소(BI)

슈프리마인베스트먼트 _ 백승권 대표



초기전문VC로서, 성공적인 초기기업 투자 운용경험을 바탕으로
한국디지털병원수출사업협동조합, 창조경제연구회, 벤처기업협회
SVI와 협업하여 헬스케어 및 IT 융합 창업팀에 집중 투자 및 지원

주요참여사 및 성공벤처인 : 이민화(메디슨)+차기철(인바디) +
한국디지털병원수출사업협동조합 + 벤처기업협회 SVI(BI)

에트리홀딩스 _ 조병식 대표



ETRI가 100% 출자한 정부출연연구기기관 최초의 신기술창업
전문회사로 국내외 전문기관의 협력을 통해 ICT융합 창업팀을 발굴
하여 초기투자, 맞춤형 성장지원, 글로벌 사업진출, 후행투자를 지원

주요참여사 및 성공벤처인 : DSC인베스트먼트 + DEV코리아 +
ETRI(BI) + 서울산업진흥원(BI)

블루포인트파트너스 _ 이용관 대표



플라즈마트 이용관 대표가 (美)MKS사에 M&A한 회수자금으로
설립한 혁신 제조기업 밀착형 엑셀러레이터로서, 미래과학
기술지주/네오팜과 함께 시장수요에 기반한 스타트업 지원

주요참여사 및 성공벤처인 : 미래과학기술지주 +
네오팜 + 한국생명공학연구원(BI) + KAIST(BI)

창업팀 현황

창업 인재들 팀으로 모이다!

2015년 5월 현재 팀스에 선정된 총 90개 창업팀, 공동창업자 237명을 분석한 결과, 평균업력은 1.2년이며, 지분을 가진 공동창업자는 팀당 평균 3명이고 인원은 팀당 5.2명이다. 그 중 여성이 16%, 창업팀들이 보유한 지분은 78%, 운영사는 팀당 평균 2.5억 원을 앤젤투자하여 지분 13%를 확보하는 것으로 확인되었다. 9%는 외부 추가투자자가 보유하고 있다.

기술분야별로는 소프트웨어 34%, 모바일IT 26%, 의료·바이오 17%, 사물인터넷(IoT) 7%, 기계소재 12% 등으로 주로 모바일 IT업종을 중심으로 다양한 업종을 망라하고 있다.

공동 창업자 (237 명) 를 분석해보면 78%가 이공계 출신이며, 삼성전자, 애플/구글 등 30%가 글로벌기업

창업팀 특징



공동창업 평균 : 3인



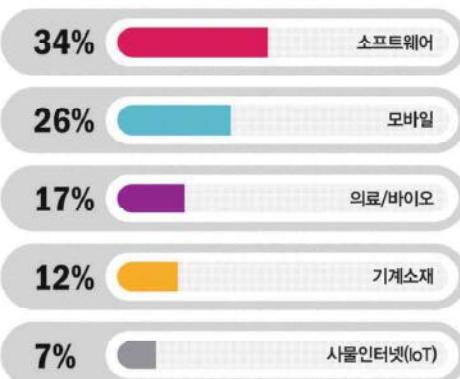
팀원수 평균 : 5.2인

평균업력 : 1.2년

TIPS 소개

출신 경력자다. 교수, 의사 등 전문직 종사자도 8%에 달했다. 44%가 석·박사 인력으로 국내 전체 창업자 평균 3.9%를 훨씬 상회하고 있으며, 57%가 국내외 유수대학 출신자이다. 스텐포드, MIT 등 해외유학 경험자들도 30명 이상 포진되어 있다.

창업별 기술분야



창업별 전지



운영성과

팁스, 한국의 대표적 기술창업 플랫폼을 지향하다!

2013년 5월 프로그램 시행 후 팀스는 한국적 기술창업 생태계 조성을 목표로 체계적이면서도 빠르게 고급 기술창업 지원플랫폼으로 정착하고 있다. 최근 유망한 기술인력들이 팀스를 통해 벤처창업 도전에 속속 합류하고 있는데, 이런 창업활성화 분위기는 사실 팀스 운영사들의 주도적 활약에 힘입은 바가 크다.

저마다의 다양한 성공스토리를 지닌 매력적인 롤모델들이 운영사로서 멘토링을 하고 보육공간을 제공하며 투자를 아끼지 않는다. 이는 예비창업가에게 자신의 기술력을 시장의 기준에서 객관적인 눈으로 평가받을 좋은 기회가 된다. 뿐만 아니라 보육공간에서 이루어지는 멘토링 등 활발한 커뮤니케이션을 통해 선배들의 노하우를 배우고 시장의 가능성은 보다 면밀하게 검토할 수 있다는 장점이 있다.

아울러, 엔젤투자시장 측면에서도, 팀스를 통해 더벤처스(호창성, VIKI대표), 퓨처플레이(류중희, 올라웍스대표) 등 성공벤처인들의

후배 창업기업에 대한 재투자가 활성화되고 있다.

2014년 1월에 설립된 더벤처스는 지금까지 11개사에 총 16.5억 원을 투자했으며, 퓨처플레이도 7개의 하드웨어 기반 모바일기업들에 총 7억 원을 투자했다.



엔젤투자사간 연계 투자 협력도 활성화되고 있으며, 민간주도 엔젤투자펀드 결성을 통해 투자규모도 대형화되는 추세이다.

아울러 한국과학기술지주, 미래과학기술지주, 에트리홀딩스 등의 팀스 참여에 따라 연구중심대학, 출연연구소의 기술창업이 본격화되는 것도 하나의 흐름이다.

한국과학기술지주는 2013년 11월 17개의 정부출연 연구기관 (한국과학기술연구원, 한국전자통신연구원, 한국생명공학연구원, 한국원자력연구원, 한국식품연구원, 한국에너지기술연구원 등) 이 공동 출자한 기술지주사로 이노폴리스 컨소시엄을 통해 팀스 운영사로 참여하고 있다. 2014년 6월 생명공학연구원 IP 기술창업팀인 ‘스몰머신즈’를 시작으로 창업팀 선정 및 투자를 하고 있다. 카이트창업가재단 역시 2013년 6월 운영사로 선정된 후 카이스트 기술이전을 통해 창업한 뇌영상전문기업 ‘오비이랩’, 웨어러블 열진소자 개발기업 ‘테그웨이’ 등 하드웨어 기술창업의 인큐베이터로 탄탄하게 자리잡아 가고 있다.

창업팀이 본격적으로 선정된 지 아직 1년 반 정도밖에 지나지 않은 시점이지만, 주목할 만한 성과들도 점차 나타나고 있다. 다수의 창업팀이 M&A성사, 글로벌 해외투자자 등 후속투자 유치에 성공하고 있다.

2015년 1월 ‘어린이집 모바일기반 스마트 알림장’ 서비스를 개발한 ‘키즈노트’를 다음카카오가 인수 합병한 것을 시작으로 비주얼 기반 코딩 학습 프로그램을 개발하는 엔트리코리아가 네이버에 인수되었다. 이 외에도 현재 2~3개 팀이 글로벌 기술대기업 등과 M&A 협상을 진행 중이다.

아울러 드라마앤컴퍼니, 조이, 비트페킹컴퍼니, 파킹스퀘어 등 16개 팀이 국내외 벤처캐피털로부터 총 482억 원의 후속투자를 유치하였으며, 최근들어 매달 100억 원 이상의 후속투자가 본격적으로 들어오고 있다. 현 추세대로면 금년 말까지 1,000억 원 이상의 VC투자가 성사될 것으로 보인다.

글로벌 진출도 활발하다. 창업팀의 50%가 구체적인 해외 진출 계획을 가지고 중국, 일본, 북미의 문을 두드리고 있으며 그 중 17개 팀이 해외 법인을 설립했다. 그리고 구글, 애플 등 해외 우수인력을 공동창업자로 둔 팀이 14개에 달하고, 해외투자자로부터 엔젤 및 VC투자도 1,000만 달러 이상 유치되고 있으며, 조인트벤처방식 나스닥상장 협의 등 향후 글로벌진출 성과가 크게 기대된다.

내비게이션을 통해 주차공간을 알려주는 파킹스퀘어의 앱, 파크히어는 다음카카오와 기술제휴를 통해 ‘다음지도’에

THE WALL STREET JOURNAL. ■ | TECH

KEY ARTICLE FREE PASS
Enjoy your free sample of exclusive subscriber content.

US\$8 FOR 8 WEEKS [SUBSCRIBE NOW](#)

ASIA TECHNOLOGY

New Wave of Startups in Korea

A Growing Circle of Korean Startup Founders Are Selling Their Companies Wealth in a New Wave of Young Firms

Cashing Out, Doubling Down

The current wave of South Korean startups is being funded in part by founders who have sold their own companies.



KIM BEOM-SOO
Founder of online gaming portal Hangame, now known as NHN Entertainment, listed on the Korea Stock Exchange; founder of mobile messaging company Kakao, now manager of Kakao Communications, listed on Krxup Market

Venture capital firms: K Cube Ventures
Portfolio companies: Figrans, maker of an online movie recommendation engine; Gamevil, developer of an online game; iNC

VENTURE CAPITALISTS
See [Who's Who](#)



CHANGSEONG HO
Co-founder of Viki, an online video streaming service, sold to Japan's Rakuten in 2013 for \$200 million

Venture capital firms: TheVentures
Portfolio companies: Bridge Mobile, maker of an Internet-based mobile phone call service; Parking Square, maker of a parking space app



RYU JUNG-HEE
Founder of Observe, a facial-recognition technology startup, sold to Intel in 2012 for \$30 million

Venture capital firm: FuturePlay
Portfolio companies: Polis Labs, maker of a 3D camera; Kinkey, maker of a mobile keyboard typo-correction app

The Wall Street Journal

입성하였으며, 적외선 센서 전문기업 스트라티오코리아가 미국 SBIR 프로그램 및 스타트업 칠레에 선정되는 등 공동 인큐베이팅 성과도 점차 나타나고 있다.

이런 성과에 힘입어 텁스는 지난 2014년 10월 22일, 미국 월스트리트저널(WSJ)에 한국의 대표적인 창업지원 프로그램으로 소개된 바 있다.

팁스타운 조성

팁스타운은 기술창업팀, 엔젤투자사, 액셀러레이터 등 창업 생태계 주요주체들이 모이는 집적 공간으로 구로, 판교 창조경제밸리와 함께 벤처·창업거점을 3각축으로 연결하여 한국판 “테크시티”로 거듭날 전망이다.

기술창업팀을 원스톱으로 성장시켜가는 요람이자 구심점 역할을 수행할 예정이며 팀스타운의 개소는 그동안의 정부주도방식 벤처창업 성장지원 노력이 TIPS 운영사 등 민간투자사 주도로 선진화되는 의미를 가지고 있다.

성공벤처인의 투자를 통한 창업팀 선별과 멘토링, 인큐베이팅에 정부지원이 매칭되어 유망 기술인력들의 창업도전을 활성화하여 글로벌로 나아가는 거점공간 역할이 기대된다.



선순환구조 팀스 프로그램에 대한 업계의 목소리



팀스 선정으로 인해 2년간의 내부인건비 걱정은 일단 덜었다. 이를 통해 자금이 절실한 사업 초기에 큰 도움을 받았다. 단, 연구노트와 같은 서류 작업이 조금 더 간소화되면 좋을 것 같다.

드라마앤컴퍼니 최재호 대표



팀스는 정부와 VC, 스타트업이 서로 시너지가 날 수 있는 프로그램으로 효율성 높은 지원사업이 앞으로도 더 많아지길 바란다. 또한 팀스가 본래의 취지대로 지속적으로 발전하기 위해서는 안정적이고 합리적인 운영이 필요하다. 절차의 간소화와 실무진의 효율성 증대가 방법이 될 것 같다.

본엔젤스 김경범 팀장



기술 R&D가 장기간 필요한 테크 스타트업을 육성하고자 하는 초기 취지에 맞게 자리를 잘 잡아가고 있다. 앞으로 운영사들이 추가되어 프로그램이 더욱 왕성하게 운영될 것이고, '키즈노트'와 같이 졸업하는 기업이 나타나며 가시적인 성과도 나타날 것 같다. 지원정책의 첫 취지만 잘 지켜준다면 잘 발전해 나갈 것이라고 기대한다.

케이큐브벤처스 김기준 파트너



창업팀 소개



TIPS

눈앞을 보기 때문에 멀미를 느끼게 됩니다.

몇 백 킬로 앞을 보십시오.

바다는 기름을 제거한 것처럼 평온합니다.

저는 그런 장소에 서서 오늘을 지켜보고 사업을 하고 있기 때문에 전혀 걱정하지 않습니다.

-손정의 소프트뱅크 회장-

창업팀 소개

본 코너의 내용과 사진은 벤처스퀘어(www.venturesquare.net)에 게재된 내용입니다.

(주)드라마앤컴퍼니

작은 모임에 참여한 날, 테이블 세 개 정도 돌고나니 손
안에 명함이 수두룩하게 쌓인다. 분명 인사도 하고 악수도
하며 주고받았는데 누가 누군지 벌써부터 가물가물하다.
나름 기억해보려고 명함 상단 어딘가에 메모도 해 보고
날짜도 기재해보지만 그렇게 매일 조금씩 쌓인 명함들은
때로, 폭력적일 정도로 분량이 늘어나버린다.
나를 알리기 위해, 남을 알기 위해 받았던 명함이 불편해
지는 것이다.

명함 관리의 불편함

누군가가 매일 정리해서 깔끔하게 전달해준다면 명함 관리에
대한 고민이 없겠지만 비서가 있지 않고서야 깔끔한 명함 정리는
불가능에 가깝다. 그리고 이런 불가능을 가능하게 만든 곳이
바로 (주)드라마앤컴퍼니이다.



드라마엔컴퍼니의 최재호 대표는 “우리가 비서가 되면 되잖아!”라는 생각 하나로 명함 관리 앱인 리멤버를 만들었다. 기존에 나왔던 명함 인식 프로그램처럼 스캔을 하는 방식이 아니라 사진으로 명함을 찍어서 전송하면 직원들이 직접 타이핑을 해서 입력해 주는 방식이다. 당연히 오차율이 줄어들게 된다.

새로운 기술을 도입해서 기존에 있던 명함 관리 틀을 바꾸는 것이 아니라 원칙적인 불편함의 본질을 깨뚫은 셈이다. 이는 자신의 개성을 나타내기 위해 원래의 틀을 벗어난 명함을 만드는 사람이 많은 최근 트렌드를 반영한 것이기도 하다.

그래서 리멤버는 초기에 기존 명함 앱의 불편함을 해소하고자 아예 ‘수작업’을 택했다. 현재 약 150명의 타이피스트들이 명함 정보를 일일이 수작업으로 실시간으로 입력해 준다. 이용자는 리멤버 앱에서 명함 사진만 찍어 올리면 된다.

소비자는 안다. 무엇이 편한지를

사람들의 반응은 즉각적으로 나타났다. 정식 서비스를 오픈하고 두 달여 만에 사용자 5만 명이 들어왔다. 현재는 누적 처리 명함 수가 1,000만장을 훌쩍 넘었다. 타이피스트도 1,000명 이상으로 늘었고 하루 90,000장 이상의 명함을 수기로 입력 처리한다.

The image shows a promotional banner for the 'Rememver' app. The banner features a green background with white text and two mobile device screenshots.

Rememver

쪽으면 입력해주는
명함관리앱

리멤버

Get it on Google play Available on the App Store

The app interface displays a list of contacts categorized by color-coded status:

- VENSTER**:
 - 김민석 (Chef Design Officer)
 - 정현호 (Senior Analyst)
 - 임세준 (부부장)
 - 이경애 (수석 편집)
 - 김강현 (편집)
 - 김희중 (편집)
 - 모임중: 김민석
- PRO**:
 - 정현호 (Senior Analyst)
 - 임세준 (부부장)
 - 김도령 (수석 편집)
 - 김희중 (편집)
- NOICE**:
 - 김민석 (Chef Design Officer)
 - 정현호 (Senior Analyst)
 - 임세준 (부부장)
 - 김도령 (수석 편집)
 - 김희중 (편집)

The top right of the app screen shows a camera icon for scanning business cards.

창업팀 소개

현재는 한국어와 영어 명함까지 가능하지만 한자와 일본어 전담 타이피스트도 충원하여 외국어 입력에 대한 전문성도 높일 계획이다.

분명 아직 갈 길이 멀기는 하다. 사진을 찍는 것도 생각처럼 쉬운 일은 아니고, 택배로 명함을 받아 입력해 주는 서비스도 있기는 하지만 이 역시 번거로운 일이다. 그리고 명함에 따라서는 제대로 사진이 찍히지 않는 경우도 있다.

그럼에도 불구하고 리멤버는 현재 나온 명함 정리 서비스 중에서 가장 열혈 사용자를 많이 확보하고 있다. 이택경 프라이머 대표, 정장환 링크나우 대표, 벤처캐피털 캡스톤파트너스 등으로부터 총 10억 원의 투자를 유치, 모바일 링크트인으로의 도약을 하고 있는 것이 하나의 증거로 보여 진다.

명함 DB를 통한 “이어짐”의 세계를 앞으로 드라마컴퍼니가 얼마나 드라마틱하게 보여줄지 기대된다.

회사명	(주)드라마앤컴퍼니	설립일	2012. 7. 23
대표자	최재호	연락처	02-556-4202
홈페이지	www.dramancompany.com	선정월	2014. 3.
운영사명	캡스톤파트너스	소재지	MARU180(서울 강남구)

(주)조이코퍼레이션

글로벌 리서치조사에 따르면 전체 소비자의 약 52%, 스마트폰 사용자의 약 58%가 와이파이를 항상 켜 두는 것으로 나타났다고 한다. 개인의 성별이나 나이 등의 개인정보를 수집하지 않으면서 이러한 와이파이 신호 분석을 통하여 고객의 동선 파악에 활용될 수 있다면 어떨까? 소비자에게 귀찮은 설문이나 정보입력을 요구하지 않으면서 스마트하게 고객의 욕구를 충족시킬 수 있는 솔루션을 개발하는 스타트업이 있다.

바로 (주)조이코퍼레이션이다.





중학교 때부터 경험해왔던 창업의 길

(주)조이코퍼레이션의 최시원 대표는 아주 어렸을 때부터 창업의 길에 들어선 창업 영재이다. 첫 창업은 초등학교 6학년 때, 대전에서 비디오 가게를 운영하셨던 아버지가 비디오 대여 관리 프로그램을 만들어보라고 한 것으로 시작되었다. 보통의 친구들과 다르게 방학은 노는 기간이 아니었다. 밤낮 없이 프로그래밍을 독학했고 그렇게 2년 반에 걸쳐 완성된 프로그램은 한 달 반 만에 3,000만 원의 매출을 냈다. 처음부터 꽤나 성적이 좋았던 셈이다. 이 후로 온라인 게임 회사에 들어가서 일도 해보고 구글 코리아에서 인턴도 해보면서 많은 것을 느끼고 배웠지만 결국에는 대학 4학년 때 조이코퍼레이션을 세우며 세 번째 창업의 길로 들어서게 되었다. 그가 계속 창업을 지속하는 가장 큰 이유는 스스로의 노력을 통해 사람들에게 가치를 줄 수 있다고 생각했기 때문이다. 다른 사람들을 움직이기 보다는 내가 먼저 움직여보자는 생각이 그를 여기까지 오게 만든 힘이다.

오프라인 매장의 방문객을 분석하는 ‘워크인사이트’

조이코퍼레이션이 만드는 ‘워크인사이트’는 오프라인 매장을 위한 구글 애널리틱스이다. 스마트폰 와이파이 신호를 분석해

매장 방문객 통계 정보를 제공하는 솔루션이다. 워크인사이트가 나오기 전에 만들었던 ‘애드바이미’라는 온라인광고 서비스를 통해서 온라인 마케팅에 있어 수치 기반의 의사 결정과 온라인 로그를 통한 유저분석의 중요성을 알게 되었다.

다양한 고객의 클릭 히스토리와 스텝들을 보면 어느 부분이 잘못되었는지를 알 수 있는데, 예를 들어 유저들이 페이지 전환은 많이 하지만 구매버튼까지 도달하지 않는다면 구매를 유도하는 부분이 문제가 있다는 것을 나타내는 것이다.

온라인커머스보다 오프라인커머스가 10배 정도 더 큰 시장이지만 고객분석이나 측정방식은 상당히 아날로그적이고 부정확한 실정이다. 아르바이트생을 단기로 고용하여 수동으로 수량을 체크하거나 적외선 센서와 카메라를 통하여 정보를 모으는 방식인데 적외선센서와 카메라는 유동인구나 체류시간 등을 복합적으로 파악하기 힘들 뿐만 아니라 중복집계의 오류도 발생한다. 하지만 ‘워크인사이트’는 방문객에게 별다른 행위를 요구하지 않으면서 와이파이 센서만으로 정보를 수집하고 그 정보를 분석해서 시각화 된 리포트까지 제공하고 있다.

기술을 통해 사람들에게 가치를 주고 싶은 회사

워크인사이트는 매장에서 고객이 어떤 경험을 하는지 24시간 자동으로 리서치하는 것을 통해 빠르고 정확한 결정을 내릴 수 있게 도와주는 것을 목표로 하고 있다. 현재는 재방문이나 유동인구 분석, 마케팅 ROI측정, 날씨 분석 등의 분석에 집중하고 있지만 앞으로는 암호화 된 무료와이파이 등을 통한 모바일쿠폰전달, 인스토어 타게팅, 서베이 등의 다양한 프로모션을 함께 진행하면서 한 단계 진화된 서비스를 제공할 예정이다. 기술을 통해 사람들에게 좋은 가치를 준다는 비전을 가지고 국내뿐만 아니라 해외 시장에도 적극적으로 나설 계획을 가지고 있다.

회사명	(주)조이코퍼레이션	설립일	2014. 1. 10
대표자	최시원	연락처	010-4154-8151
홈페이지	http://zoyi.co	선정월	2014. 6.
운영사명	본엔젤스벤처파트너스	소재지	D.camp(서울 강남구)

창업팀 소개

(주)파킹스퀘어

자동차를 직접 운전하는 사람들이 점점 늘어나고 있다. 한 가정에서 보유하고 있는 자동차 수가 2대 이상인 집도 많아지는 추세이다.

자차를 소유하고 있는 사람들에게 차로 인한 불편을 묻는다면 거의 대부분 “주차”를 꼽는다. 가지고 다닐 때는 편하지만 정작 가지고 나가서는 주차할 자리 때문에 고생을 한다. 그나마 주차장을 찾아도 비싼 주차료 때문에 이게 과연 이익일까 손해일까 고민하게 된다.

반면, 주차장 사업자들도 할 말이 많다. 손님이 몰리는 시간과 장소를 제외하면 주차공간이 너무 남아돌게 되는 것.

이러한 주차장 불균형 문제를 해결해 줄 수 있는 서비스가 바로 주차예약서비스인 “파크히어”이다.

호텔경영부터 글로벌 주차장회사까지 풍부한 경험

김태성 대표는 외국어고등학교를 졸업하고 호텔경영을 공부하던 전형적인 문과생이었다. 호텔비즈니스는 여러가지 분야가 있는데 주로 관심이 있었던 분야는 부동산이었다. 좋은 땅을

사서 그 위에 호텔을 짓고 운영하고, 투자한 금액을 얼마나 빨리 회수하는 등의 관점 등이 흥미로웠다. 호텔경영을 전공하면서 투자나, 마케팅, 기획에도 관심을 가지고 공부를 많이 했다.

졸업 후에 모 대기업에 공채로 입사하여 부동산 개발 기획 업무를 담당했었고, 이후 좀 더 체계적으로 배우고 싶은 마음에 컨설팅쪽으로 이직을 하게 되었다. 그러던 도중 스카웃 제의를

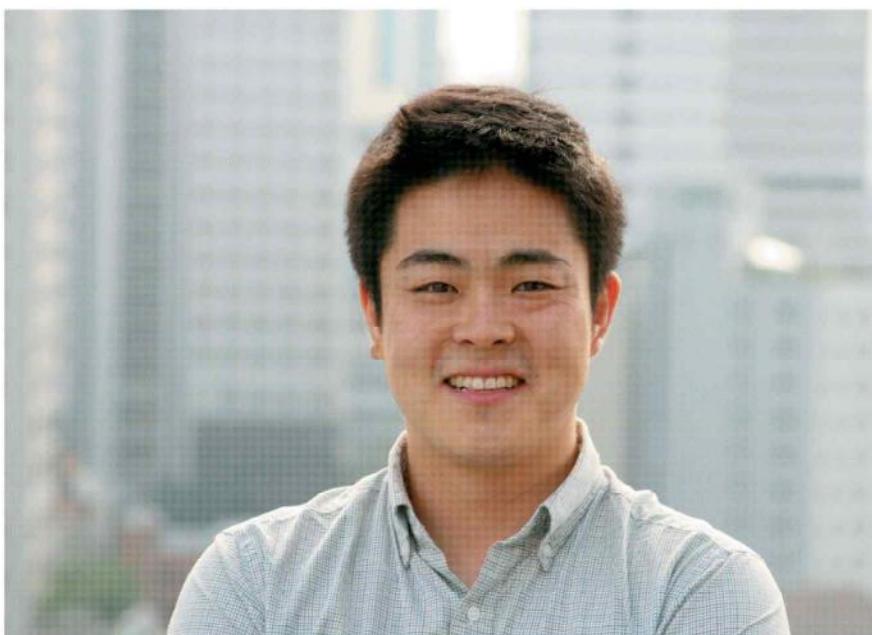


받아 월슨파킹이라는 호주의 주차장 회사에 입사하게 되었다. 월슨파킹에서 한국시장을 확대하고 비즈니스를 키우려던 시점이었기에 사업 초기부터 합류하여 많은 것을 배울 수 있었다. 이 회사에서 약 4년 반 정도 일을 하면서 기획을 하고 실제로 성과를 보는 것에 재미를 느꼈다.

호텔경영을 전공하다보니 주차장도 본질은 호텔과 다르지 않다는 것을 깨닫게 되었다. 호텔을 예약, 체크인, 숙박, 체크아웃하는 일련의 과정은 결국 주차장도 이용 대상이 사람이 아닌 차일 뿐 마찬가지였다. 주차장에 대한 개념을 재정립하면서 사업을 구체화하기 시작했다.

스마트한 주차 할인 예약 서비스 '파크히어'

파크히어는 운전자들에게 실시간 주차장 검색, 할인예약, 결제, 발권의 모든 프로세스를 한 번에 가능하게 한다. 주차장 사업자들은 예약정보와 매출현황 등을 실시간으로 조회하고 관리할 뿐만 아니라, 각 주차장의 상황에 맞게 판매 계획을 세워 주차장 마케팅을 진행할 수 있게 한다. 이를 통해 운전자는 주차장을 찾아 해매지 않을 뿐만 아니라 합리적인 가격에 이용할 수 있다.



또한 주차장 사업자들은 데이터분석을 통하여 주차장의 과학적인 운영이 가능하여 수익이 증가하게 된다.

파크히어의 장점은 복잡한 프로세스에서 발생하는 실제 과제들을 발견하여 빠른 실행력으로 풀어나가고, 관련 산업에 오래 일했던 경험을 가진 전문성 높은 사람들이 모여 팀웍으로 일한다는 것이다. 파크히어의 상세한 주차장 정보는 전부 발로 뛰어 만든 100% 자체 컨텐츠이다. 현재 약 250여 곳의 주차장, 2,500면의 주차면이 확보가 되어 있는 상태이며 지속적으로 증가하고 있다.

주요 주차장은 종로 그랑서울, 종로YG타워, 강남역 플래티넘 타워, 동대문 롯데 피트인 등이며, 주차장 전문 운영사인 아마노, GS파크24, 월슨파킹코리아 등과도 제휴가 되어있다. 티맵, 맵피 등의 네비게이션과의 직접 제휴로 해당 네비게이션을 이용해서도 즉시 정보를 조회하고 예약이 가능하다.

앱을 개발하기 위해 약 1년을 투자했고, 주차장 컨텐츠 수집과 제휴를 위해 발로 뛰는 기간도 쉽지는 않았다. 오랜 준비기간을 통해 꼼꼼히 준비한 결과, 출시 일주일 만에 1,700건의 다운을 넘어서는 등의 뜨거운 호응을 얻었다. 미래부 주최로 진행되었던 ‘스타트업 2013’에서 은상, DB-STARS(데이터활용 창업지원 프로그램)선정, TIPS 글로벌창업형 R&D 사업에 선정, 500

Startups 초기기업 육성 프로그램에 선정되는 등 좋은 성과들을 냈다.

파킹스퀘어는 파크하이어를 통해 새로운 주차 시장을 만들려고 한다. 지속적인 업그레이드를 통해 모두가 주차 걱정 없는 그 날을 위해 지금도 발로 뛰는 중이다.

회사명	(주)파킹스퀘어	설립일	2013. 5. 7
대표자	김태성	연락처	02-3144-8636
홈페이지	www.parkhere.co.kr	선정월	2014. 5.
운영사명	더벤처스	소재지	더벤처스 B(서울 강남구)

리니어블(주)

“아이들을 좀 더 안전하게 보호하자라는 한 가지 가치에만 집중했을 뿐인데 그 자체를 사람들이 응원해주는 것 같아요. 해외에서 모르는 사람에게 응원 메일을 받을 때면 우리가 올바른 방향으로 가고 있다는 생각이 듭니다”

어린이 미아방지 스마트밴드 리니어블 (Lineable)의 문석민 대표는 웃으며 말했다. 영어단어 라인(LINE)과 에이블 (ABLE)을 조합해 만든 리니어블은 문 대표가 처음부터 연결이란 개념을 생각하고 만들었다. 사용자와 아이들을 연결하는 선이 되겠다는 문대표의 포부가 담겨있기도 하다. 웨어러블 기기의 부상 그리고 아이들의 안전이 무엇보다 중요해진 요즘 리니어블의 등장은 시기적으로도 잘 맞물렸다.

가치를 지키는 밴드

리니어블의 가치는 글로벌 시장에서 먼저 알아봤다. 리니어블 스마트 밴드는 지난해 미국 테크전문지 테크크런치에서 보도된 후 타 매체에서 ‘누구나 구매 가능한 웨어러블 제품의 왕



창업팀 소개

(The king of affordable wearable)’이란 타이틀을 얻기도 했다. 밴드의 가격은 단돈 5,000원. 커피 한 잔 가격으로 아이들의 안전을 보장하는 셈이다. 테크크런치 보도 후 미국, 캐나다, 중국 등 여러 국가의 외신들이 리니어블 제품을 잇달아 보도하면서 리니어블의 반응은 해외에서 더 뜨거웠다. 국내에서는 해외 크라우드펀딩 인디고고(Indiegogo)의 성공 케이스로 이름을 알리기 시작했다.

“일반인들은 웨어러블이나 사물인터넷이라고 하면 헬스케어를 떠올리면서 어려워합니다. 저는 기술의 혁신을 생각하기 전에 현재 우리에게 필요한 니즈를 충족시키는 것이 중요하다고 생각했습니다”

리니어블의 스마트밴드는 저전력 블루투스4.0 기반의 비콘 기술을 이용한다. 아이가 밴드를 차고 있으면 리니어블 모바일 앱을 통해 아이의 위치를 지도상에서 확인할 수 있다. 또 아이가 특정 거리 이상 벗어나면 알람이 울리고 ‘신고하기 기능’이 있어 아이를 잃어버린 경우 다른 리니어블 앱 사용자에게 도움을 요청할 수 있다. 무독성 실리콘 재질로 만들어져 아이들의 건강에도 안전하고 충전 없이 1년간 사용할 수 있다.

리니어블의 가장 큰 강점은 크라우드 소싱 GPS 기반으로 아이의 위치를 지도상에서 확인할 수 있다는 점이다. 팔찌에 GPS 모듈이 탑재되어 있진 않지만, 아이가 사라졌을 경우 일반 리니어블 앱 사용자가 주변의 팔찌를 탐색해 아이의 위치를 찾는다. 앱 사용자가 많아지면 추적 가능 범위가 늘어나 실종된 아이의 위치를 쉽게 찾을 수 있는 셈이다. 문 대표는 “아이가 없어지면 부모의 삶은 엉망진창이 된다”며 “사람들이 앱을 많이 사용할수록 미안은 줄어들 수 있다”고 설명했다.



스타트업 인맥 없이 시작… ‘성공하자’ 한가지 생각으로 버텨

리니어블의 성장세가 더욱 반가운 이유는 리니어블이 오로지 서비스의 가치로써 승부했다는 점이다.

문석민 대표는 삼성전자와 이베이에서 근무한 대기업 출신으로 스타트업 관련 인맥 없이 2010년 사업을 시작했다.

“이베이에 근무하면서 여러 분야의 업무를 직접 해볼 수 있었는데 굉장히 즐겁게 일했습니다. 그때 사업을 해야겠다는 결심이 섰고, 2010년 리버스라는 컨설팅 회사를 창업했습니다.”



하지만 확실한 아이템 없이 시작한 사업은 신통치 않았다. 그러던 중 문 대표는 우연히 블루투스를 이용한 미아방지 팔찌에 대한 이야기 듣게 된다. 그는 “평소 스마트 디바이스에 관심이 있었는데 미아방지 팔찌는 굉장히 좋은 아이템이라고 생각했다”며 “내가 만든다면 같은 하드웨어를 가지고 더 멋지게 구현할 수 있다고 생각했다”고 말했다. 아이템이 확고해지자 문대표는 엔젤투자자들에게 닥치는 대로 ‘콜드콜’을 걸었다. 구글링을 해서 목록을 수집할 만큼 인맥이 없었다. 그리고는 한 엔젤투자자에게서 연락을 받는다.

“투자자에게 바로 달려갔습니다. 머릿속엔 성공 아니면 죽는다는 각오였죠”

그리고 2시간의 설득 끝에 생각지도 못한 투자금을 받게 된다. 문 대표는 그때 당시를 “실리콘밸리에서나 볼 수 있는 영화 같은 장면” 같았다고 회상했다. 그는 “투자금으로 리니어블 제품 제작에 몰두할 수 있었다”고 말했다.

리니어블은 작년 9월 해외 크라우드펀딩 인디고고(Indiegogo)에서 4만 달러가 넘는 투자를 유치해 유명세를 탔다. 이어 국내 크라우드펀딩 와디즈에서 3,000만 원 이상을 추가로 유치하면서 국내외에서 제품의 가능성은 인정받았다.

IoT 시대 대표주자가 되는 것이 목표

리니어블은 올 5월 스마트 밴드 정식 출시를 앞두고 있다. 지난 2월 인디고고(해외)와 와디즈(국내) 고객을 대상으로 “사전 예약” 판매를 진행했고 3월 8일(일)까지 G마켓에서 일반인 대상으로 스마트밴드 “사전 예약”을 받고 있다. 조만간 아가방과 콜라보레이션으로 제작한 유아용품도 출시된다. 리니어블은 오는 5월 영국 런던에서 열리는 웨어러블 유럽 2015 (Wearable Europe)에 한국업체로는 유일하게 초청되기도 했다.

문 대표는 “사물인터넷 시대에 리니어블이 대표주자로 불렸으면 한다”며 “5월까지 모든 대륙에 진출하기 위한 판매망을 구축하는 것도 목표”라고 덧붙였다. 마지막으로 스타트업을 준비하는 사람들에 대한 조언을 문자 그는 “전략적으로 똑똑하게 하는 시작하는 사람도 있지만, 그러지 못할 바엔 돈 때문에 사업을 시작한다는 생각을 버리고 멋진 일을 하겠다는 생각으로 스타트업에 도전하라”고 조언했다.

회사명	리니어블(주)	설립일	2014. 11. 21
대표자	문석민	연락처	-
홈페이지	-	선정월	2015. 1.
운영사명	본엔젤스벤처파트너스	소재지	D.camp(서울 강남구)

(주)스트라티오코리아

스트라티오는 근적외선(SWIR) 이미지 센서를 개발하는 스타트업이다. 미국 스텐포드 대학교의 전기공학전공 석·박사를 주축으로 근적외선 센서 연구와 관련한 세계 최고 수준의 R&D 역량을 보유하고 있다. 지난 5월에는 혁신 기술 기업에 주어지는 미국 정부기관 NSF(National Science Foundation) 주최 대표적 기술사업화 프로그램인 SBIR(Small Business Innovative Research)에 선정되기도 했다.

근적외선 센서의 대중화를 위하여

스트라티오는 새로운 형태의 근적외선 이미지 센서 제작에 성공해 근적외선 센서의 대중적 사용을 위한 기술 구축에 집중하고 있다. 근적외선 이미지 센서는 어두운 곳에서 빛을 감지하거나, 물체의 보이지 않는 부분을 감지하는 데 쓰여 다양한 산업에 활용이 가능하다. 그러나 높은 활용 가능성에도 불구하고, 기존의 InGaAs 기반의 근적외선 이미지 센서는 높은 비용과 크기에 기술적 한계를 갖고 있었다.



이에 스트라티오는 Ge(제르마늄) 기반의 이미지 센서를 세계 최초로 개발, 기존의 근적외선 센서 시가의 1,000분의 1 가격을 구현하고, 각 픽셀의 크기를 25분의 1로 줄인 더욱 향상된 해상도의 센서를 구현했다. 이 센서의 개발을 통해 스트라티오는 기존의 근적외선 이미지 센서가 본질적으로 갖고 있었던 한계점들을 혁신적으로 개선하며 다양한 산업으로의 파급 효과를 기대하고 있다.

향후 스트라티오는 자체적으로 보유하고 있는 근적외선 관련 핵심 기술 및 응용 애플리케이션 특허를 바탕으로 응용 잠재성이 촉망되는 다양한 분야로 확장해 나갈 예정이다. 기존의 근적외선 이미지 센서 대비 1,000배 이상 저렴한 강점을 앞세워 나이트 비전, 컴퓨터 비전, 비파괴 검사, 식품 안전성 검사, 그리고 메디컬 및 모바일 헬스분야 등으로 진출해 협업 가능한 여러 업체들과 시장을 개척해 나간다는 계획이다.

스트라티오의 이제형 대표는 “근적외선은 높은 활용 가능성에도 불구하고 그간 기술적 한계로 인해 적극적으로 발굴되지 못했던 분야”라며 “향후 산업적 용도뿐만 아니라 소비자들이 보다 쉽게 접할 수 있는 제품들에 이를 활용, 전 세계를 무대로 근적외선 센서 대중화에 앞장서고 싶다”고 포부를 밝혔다.

최근 스트라티오는 24억 규모의 투자유치에 성공했다. 이미 지난해 미국 최대 B2B 인큐베이터 Alchemist Accelerator, 케이큐브벤처스, GoGlobal Consulting Services 등지에서 2억 원의 투자를 받은데 이어 올해 반도체/센서 관련 기업으로부터 22억 원의 투자유치를 이끌어 낸 것이다.

“시리즈A 투자는 시작에 불과합니다. 이제 겨우 도화지에 점을 찍은 상태라고 할 수 있습니다. 처음에 계획했던 그림이 지금보다

창업팀 소개

훨씬 큰 만큼 앞으로 최선을 다해 노력할 것입니다. 향후 시리즈 B는 미국 최대 현지 VC firm으로부터 받으려 하는데 현재 잘 진행되고 있습니다. 앞으로도 많은 사랑과 지원 부탁합니다.”

투자 유치에 대한 설명과 함께 이 대표가 덧붙인 말이었다. 이어 추가 투자유치를 통해 안정적인 자금 확보와 다양한 응용분야를 공동 개발할 전략적 파트너들을 확보하여 성장에 박차를 가하겠다는 의지도 드러냈다.

한국의 인재들이 미국 현지에서 창업해 성공하는 모습을 보여주는 좋은 사례인 스트라티오를 통해 창업 영토를 확장해가는 후배들이 많이 생기기를 기원해본다.

회사명	(주)스트라티오코리아	설립일	2013. 10. 1
대표자	이제형	연락처	-
홈페이지	www.stratiokorea.com	선정월	2014. 5.
운영사명	케이큐브벤처스	소재지	딥스타운 S5 (태광)

키즈노트

세상이 대단히 빨리 변화하는 것 같지만 생각보다 주위의 불편함은 그리 빨리 해소되지는 않는다. 어린이집과 학부모 간 소통을 위해 오가는 종이 알림장을 스마트폰으로 할 수 있게 하겠다는 스마트 알림장을 만든 '키즈노트'는 소소하지만 중요한 일상을 통해 변화를 시도한 회사다.

안철수연구소 출신 창업자들

키즈노트를 만든 김준용, 최장욱 대표는 안철수연구소에서 만났다. 아니, 사실 만나지는 않았다. 같은 회사에서 일했지만 두 사람은 안철수연구소 재직 시절에는 서로 통성명을 하고 알고 지낸 사이는 아니었다고 한다. 하지만 서로의 존재에 대한 자각은 있었다. 그것이 나중에 결국 두 사람이 함께 창업을하게 된 계기가 된다.

같은 직장에 있었지만 서로 잘 모른 채 각자의 생활을 하던 이들은 어느 날 비슷한 시기 회사를 나오게 된다.

창업팀 소개



“정말 코피 나고 쓰러질 정도로 열심히 일했던 것 같아요. 그런데 이왕이면 내 일을 하자는 생각이 들었습니다.”

김준용 대표는 2008년말, 최장우 대표는 2009년 안철수연구소를 나왔다. 김 대표는 바리스타 자격증을 따고 자기개발 콘텐츠를 제공해주는 offline 카페 ‘더 퍼스트 펭귄’을 열었다. 취업을 위한 정보를 제공해주고 내가 뭘 잘하는지에 대한 상담도 진행하는 특이한 카페였다. 인문대생 답다는 생각이 든다. 고려대학교와 이화여자대학교 앞에 매장 2개를 열고 사업을 했지만 2011년 여름 사업을 접었다. 성장에 대한 답이 나오지 않았기 때문이기도 하고, 성에 차질 않기 때문이기도 했다. 비슷한 시기 최장우 대표도 다른 장소에서 비슷한 고민을 하고 있었다.

딸의 알림장에서 시작된 키즈노트

안철수연구소를 나와 외주개발업체를 차린 최장우 대표. 어느 날 최 대표는 어린이집에서 돌아온 딸의 가방에서 종이 알림장을 발견하게 된다.

“아직도 이걸 종이로 하네?”

알림장을 넘겨보며 이런 생각을 한 그는 이걸 ‘전산화해야겠다’고 마음먹었다. 생각은 누구나 할 수 있지만 개발자 출신이기에 가능한 실행력이었다. 처음엔 딸이 다니는 어린이집과 자신의 편의를 위해 전산화 작업에 나섰지만 점점 사업화가 가능한 아이템이라는 생각이 들었다. 그리고 그때 문득 김준용 대표가 떠올랐다. 그의 영업력과 사업추진력이라면 같이 사업을 했을 때 시너지가 날 것 같았기 때문이었다.

카페 사업의 존폐를 놓고 고민하던 김준용 대표도 흔쾌히 응했다. 김 대표는 최 대표의 아이디어를 듣고 생각을 확장해나갔다. 어린이집이나 유치원들이 알림장을 어떻게 쓰고 있는지를 조사한 김 대표는 학부모, 교사, 원장, 어린이 등 4 주체 모두가 알림장에 불편을 느끼고 있다는 걸 알게 됐다. 서로 쓴 글씨를 못 알아보는 아주 사소한 불편부터, 부모가 밤에 늦게 퇴근하거나 출장을 가서 그날의 알림장을 확인 못해 아이가 준비물을 챙겨가지 못하는 일도 다반사였다. 웹 페이지와 스마트폰을 이용한 모바일 서비스를 만들어 이를 연동시키면 여러 가지 불편함을 해소할 수 있다고 판단했다.

두 사람은 회사를 설립할 때 서비스도 같이 나와야 한다고 생각을 했다. 그래서 법인 설립을 뒤로 미루고 서비스 개발에 주력했다.



kids note 키즈노트 3주년 이야기

2015년 4월 26일

키즈노트가 3주년을 맞이하였습니다.
여러분의 따뜻한 사랑과 성원의 익분에
이렇게 성장해 올 수 있었습니다.
다시 한 번 친구들로 감사의 말씀을 전하며,
자난 성장의 기록을 공유합니다.
앞으로도 많은 성원 부탁드립니다.

2012 키즈노트의 시작

- 04 키즈노트 서비스 시작
- 07 케이큐브벤처스로부터 1차 투자
- 영유아 앱계에서 기반다지기**
- 08 한국어린이집총연합회와 MOU체결
- 11 네이버드코리아 경유아 부문 대상 수상

2013

- 06 한국유치원총연합회와 MOU체결
- 11 케이큐브벤처스로부터 2차 투자

2014 독보적 선두주자로 자리매김

- 03 스마트 알림장,
어린이집 평가인증 지표에 공식 인정
- 07 베스트 대용량과 스티커샵 청교 건당회
- 10 전국 최초 어린이집
주수 알림 및 사례 공모전 개최

2015 로켓성장의 해

- daumkakao**
- 01 다음카카오와 한 가족이 되었습니다.
- 04.26 현재 키즈노트 3주년

소통의 중심이 되어가는 키즈노트

얼마나 빠르게 성장했나요?

2015년 3월 기준
전체 어린이집·유치원 중

40% 이상 가입

전체 50,000명 기준 데이터

2015.07
20,000

2014.07
10,000

2013.07
5,000

2012.4 2013 2014 2015.3
[영유아 기관 가입 추이]

키즈노트로 주고받은 게시물의 양

얼마나 많이 사용하고 있나요?

게시물 수
12,024m

백두산

2,744m

x5

A4용지 80,158,610장

■ 백두산 높이의 약 5배

키즈노트로 절약한 업무시간

얼마나 도움이 되고 있나요?

알림장 작성에 소요되는 평균 시간

2분 스마트 알림장
7분 수기 알림장

71%

평균 5분 절약

스마트 알림장으로 절약한 시간?

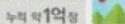
= 선생님이 아이에게 더 집중한 시간!

= 400,793,050분

= 약 763년

키즈노트에 찰인 아이들의 사진

누적 약 1억 장



키즈노트 앱 회원 조회수

■ 1억 7천만 iv

키즈노트를 사용하는 국가들

총 7개국

한국, 미국, 일본, 캐나다, 멕시코, 영국



2011년 하반기부터 시작한 서비스 개발은 2012년 봄이 되서야 끝났다. 2012년 4월, 키즈노트가 정식 설립됐다.

‘괴물’ 서비스가 된다

“키즈노트를 회사 내부에서는 ‘괴물 서비스’라고 불러요”

김준용 대표가 키즈노트를 설명하면서 한 소리다. 이게 무슨 말일까. 엄청나게 확장이 가능하고 성장할 수 있는, 마치 괴물처럼 파워풀한 서비스라는 뜻이다.

키즈노트는 사실 아주 단순한 서비스다. 오프라인의 알림장을 모바일과 웹 서비스로 옮겨 놓은 것이다. 어린이집을 대상으로 영업을 하는 것이 일단 가장 중요하다. 어린이집이 이 서비스를 써야 학부모들과 교사들이 회원으로 가입해 쓰면서 상호작용을 할 수 있다. B2B적인 성격으로 출발한다는 뜻이다. 어린이집을 얼마나 가입시키느냐에 따라서 회원수도 늘어나고 서비스도 발전해갈 수 있다. 하지만 어떤 서비스보다 B2C 성격이 강하다. 학부모들과 교사들의 평가를 직접 받기 때문이다. 아이들의 참여도 가능하다. 두 가지 성격이 혼합돼 있다.

전국의 어린이집은 4만여 개, 어린이는 125만 명 가량 된다. 여기에 학부모와 교사 등을 감안하면 300만 명 규모의 시장이라는 계산이 나온다. 유치원 8,000개를 더하면 시장 규모는 더 커진다.

상식적으로만 생각해도 키즈노트의 강점은 명확하다. 우선 학부모들은 아이의 소식을 실시간으로 계속 확인할 수 있다는



장점이 있다. 스마트폰용 앱만 깔면 회사에 있든, 손님을 만나려 이동을 하든, 지인들과 점심 식사를 하든 언제든 아이의 소식을 알 수 있다. 엄마만 하라는 법이 없다. 아빠도 알림장을 확인하고 동참할 수 있다. 심지어 해외 출장 중에도 가능하다. 달리 말하면 더 이상 평계를 댈 거리가 없다는 뜻이다. 교사들도 학부모들과 언제든 커뮤니케이션을 할 수 있다는 점 때문에 아이들을 하나하나 더 세심하게 보살필 수 있다.

교육콘텐츠를 올려놓거나 어린이·육아 관련 커머스 서비스도 가능하다. 현재 300개 어린이집이 가입해 있는데 재방문율이 98%에 달할 정도로 충성도가 높다. 그럴 수밖에 없다. 누구라도 이 서비스에 가입한 사람은 목적이 분명하다. 계속해서 쓰는 게 당연하다. 이런 충성도를 기반으로 학부모와 교사, 어린이의 편의를 위한 다양한 서비스를 붙여나갈 수 있다는 것이다. 현재로선 경쟁사가 없다는 것도 장점이다.

키즈노트의 이런 가능성은 점차 주변의 인정을 받아가고 있다. 2015년 1월에는 그 성장 가능성의 증거로 다음카카오와 한 가족이 되었고 영유아 보육기관은 전년 대비 약 62% 증가했으며, 올해 2월 기준 키즈노트에 가입된 어린이집·유치원은 전국 40퍼센트에 해당하는 20,000개를 넘어섰다. 최근에는 미국, 일본, 호주 등

해외에서도 키즈노트를 사용하는 학부모들이 늘고 있다
“보육기관과 부모님을 신뢰로 이어드린다는 사명을 갖고
키즈노트가 전국의 어린이집과 가정, 보육교사와 부모님에게
보다 나은 스마트알림장 서비스를 제공할 수 있도록 더욱 노력할
것입니다. 앞으로도 키즈노트를 통해 보육의 즐거움과 편리함을
느끼실 수 있도록 다양한 서비스를 선보일 계획입니다.”

그가 만들어 갈 앞으로의 시장이 기대된다.

회사명	키즈노트	설립일	2012. 4. 26
대표자	010-5438-1551	연락처	zwchoi@kidsnote.com
홈페이지	www.kidsnote.com	선정월	2013. 12.
운영사명	케이큐브벤처스	소재지	서울대 연구공원 본관 (서울 관악구)



운영사 대표 5인에게 물고 듣다



TIPS

현상은 복잡하다.
법칙은 단순하다.
버릴게 무엇인지 알아내라.
핵심을 잡으려면 잘 버릴 수 있어야 한다.
핵심에 집중한다는 것은 잘 버린다는 것과 같은 얘기이다.

-리차드 파인만-

“고객의 관점으로 보라”

프라이머 / 빅베이슨(BIG BASIN) 이택경 파트너

우리나라에 벤처 붐이 불었을 때, 사람들은 열광했다. 기업 패러다임이 바뀔 것이라는 기대는 날로 높아만 갔고, 주가상승과 경제부흥이 국가경쟁력으로 이어질 것이라는 생각이 지배적이었다.

하지만 아쉽게도 벤처기업들은 지속되지 못하고 하나 둘씩 사라지기 시작했다.

그러자 뉴스나 시사프로그램에서 벤처 붐은 시들었고 벤처기업들의 가치가 부풀려 있다고 지적했다. 응원과 격려의 박수가 비난과 질책의 손가락질로 변했을 때 가장 속상한 이들은 벤처붐을 이끌었던 당사자들이었을 것이다. 그러나 지금, 그들이 다시 뭉치고 있다. 예전과 다른 점이라면 벤처캐피털을 만들어 후방에서 지원하는 것에 힘을 집중하고 있다는 것이다. 후방 지원군에서 맹활약을 하고 있는 빅베이슨 이택경 대표를 만나봤다.



후배 기업가들을 위한 또 한 번의 변신

강력한 인물들로 구성된 프라이머의 공헌은 많은 벤처기업들을 성공으로 이끌었다. 그들 중 한 명이 이 대표였고, 프라이머 시즌 2의 종료와 함께 빅베이슨 합류를 통해 기존 프라이머와는 또 다른 전문 엔젤투자사를 만들어 가고자 한다.

2013년말 결성된 빅베이슨은 실리콘밸리를 기반으로 하고 있으며, 주요 구성원을 살펴보면, 인텔캐피탈, 월든인터내셔널을 거친 윤필구 대표를 비롯해, 이택경, 송승구 파트너, 이렇게 세 명의 파트너가 주축을 이루고 있다. 어드바이저로는 NC소프트의 김택진 대표, 전(前) 텐센트 CTO인 Jeff Xiong, 실리콘밸리 DCM 벤처캐피털 파트너 Osuke Honda등 총 5명이 참여 중에 있다. LP로는 한국의 KVIC과 해외의 DCM 등 투자사들과 박지영 전(前) 컴투스 창업자, 배석훈 3D 시스템즈 CTO 등을 포함해 다양한 업계 전문가들이 참여하고 있다. 기존 프라이머의 5명의 멤버와 함께 글로벌 네트워크를 다지며 차별화한 것이 핵심 포인트이다.

이처럼 강력한 인적 자원을 기반으로 한 빅베이슨은 초기기업에 주로 투자하고 있다. 프라이머가 극초기 기업에 투자했다면, 빅베이슨은 이름대로 좀 더 큰 그릇을 빚고 있는 셈이랄까? 이 대표는 프라이머 시즌2의 대표로 있을 당시, TIPS 1기에 5개의 창업팀을 심사에 통과시킨 경험으로 기존 권도균 대표의

프라이머 3와 협력하여 TIPS에 지속 참여할 계획이다.

그는 재작년부터 시행되어 온 TIPS가 성공할 수 있도록 백방으로 고민했던 인물이다. 현재 미국 실리콘밸리와 서울을 본거지로 삼고 있는 빅베이슨의 파트너로서 전보다 훨씬 다양한 활동을 하고 있다. 그는 해외투자자들의 지분이 높고 글로벌화를 지향하는 기업들을 예의주시하고 있다. 기술분야에서 글로벌 네트워크를 가진 파트너와 밀접한 관계를 확보하고 있기 때문에 보다 많은 도움을 줄 수 있으리라 판단했기 때문이다. 실제로 빅베이슨은 실리콘밸리 현지 벤처기업의 자금을 한국 스타트업에 접목시켜 성공적인 해외 투자 유치를 돋고 있다.

이외에도, 그는 연세대 겸임교수, 매쉬업 엔젤스 대표를 맡고 있다.

매쉬업(mash-up)이란, 정보기술인 IT 분야에서 통용되는 전문용어로 웹상에서 웹서비스업체들이 제공하는 다양한 정보와 서비스를 혼합하여 새로운 서비스를 개발하는 것을 의미한다. 매쉬업엔젤스는 겸증된 전문엔젤 투자자들과 스타트업을 매칭해주고 스타트업 간의 네트워크를 구축하는 중이다.

매쉬업엔젤스는 2015년에 설립되었다. 아직 역사는 짧지만, 창업을 하려는 이들을 위한 멘토링 활동을 적극적으로 진행하고 있다.

현재 UI 및 UX의 기술력을 갖춘 신생 IT 기업들 중 자생력과 끈기를 갖춘 기업들이 다수 들어와 있다.

'다음'을 만든 그가 '다름'을 만들다

다음커뮤니케이션즈(Daum Communications, Inc.)는 모르는 사람을 세는 것이 빠를 정도로 한국을 대표하는 IT 기업이다. 최근 카카오와 합병되어 있는데, 다음커뮤니케이션즈를 창업한 이가 바로 이택경 대표다.

그는 다음의 CTO로서, 1995년 2월에 이재웅, 고 박건희와 함께 회사를 설립했다. 대기업에 입사해서 안정된 직장생활을 할 수 있었음에도, 도전을 선택했고 '다음'을 창조해냈다.

“창업은 무에서 유를 만드는 것이라 할 수 있습니다. 그렇다고 세상에 없던 기술을 만들기만 하면 끝나는 것이 아닙니다. 그 기술이 사람들의 삶을 윤택하게 해야 하고 그들이 편리하게 쓸 수 있도록 접근성을 갖추게 해야 합니다. 그리고 회사를 만들면 상상하지 못한 일들이 연이어 벌어집니다. 이에 대처할 능력이 없으면 초기회사는 어려움을 겪게 되고 소생하기 힘들어집니다. 투자자들은 쉽게 등을 돌릴 수 있기에 끝까지 해보겠다는 근성이 있어야 합니다.”

굴지의 투자사와 포털 인터넷 사이트를 고안한 그이지만, 스타트업이 성공하는 경우나 조건은 너무나 다양하고 많아서 딱 꼬집어 이야기할 수 없다고 했다. 하지만 실패하는 이유는 명확하다고 했다. 바로, 고객의 관점을 모르거나 무시하기 때문이라는 것이다. 그는 종종 자신의 아이디어를 몰라줘서 섭섭하다는 젊은이들을 만나면 답답하다고 했다. 사람들이 몰라주는 것은 그 아이디어가 대다수의 사람들을 배려하지 못한 것이기 때문이다.

“스타트업 회사들이 성공하려면 경쟁업체나 이미 진출해 있는 기업들과 달라야 합니다. 다르다는 것은 남들이 풀지 않았던 (혹은 못했던) 문제를 푸는 것일 수도 있고, 남보다 문제를 해결하는 순발력과 민첩성이 뛰어난 것일 수도 있습니다. 이런 조건을 갖춘 스타트업은 성공할 수 있습니다.”

바꿔 말하면 ‘다름’을 지니지 못한 사람들은 스타트업의 꿈을 접는 게 낫다는 말이기도 하다. 스타트업도 엄연한 사업체다. 사업을 시작한 이상 이익을 내야 한다. 사업은 무작정 뛰어들고 보는 게임이 아니다.

노련한 투자자는 안다. 돈이 전부가 아님을

이 대표에게 단도직입적으로 벤처기업이 성공하려면 어떻게 해야 하는지를 물었다.

그가 털어놓은 성공의 요건은 돈보다 경영, 재능보다 진정성, 경력보다 자질이었다. 특히, ‘백전이 불여일행’이라며 실행이 무엇보다 중요하다고 이야기했다.

“창업자의 자질이 매우 중요합니다. 비유가 적절한지 모르지만 일종의 포커 게임과도 같아요. 엔젤투자자는 처음에는 카드 한 장만 보고 결정을 해야 합니다. 그만큼 앞일을 예측하기 어렵습니다. 이후 초기 벤처기업, 시리즈A, B로 갈수록 볼 수 있는 카드는 늘어나기 때문에 결정을 내리기가 좀 더 쉬워집니다. 이처럼 초기에는 볼 수 있는 카드가 제한적이기 때문에 있는 카드를 최대한 깊이 있게 분석해야 합니다. 투자 초기에 엔젤투자자가 볼 수 있는 카드란 대표와 팀원들입니다. 저 같은 경우 최소 두 번 이상 만나서 대표나 팀원들이 어떤 마음으로 일을 하고 있는지, 지금 하고 있는 일에 얼마나 절박한지를 봅니다. 그리고 자금만이 아니라 멘토링을 필요로 하는 팀에 투자합니다.”

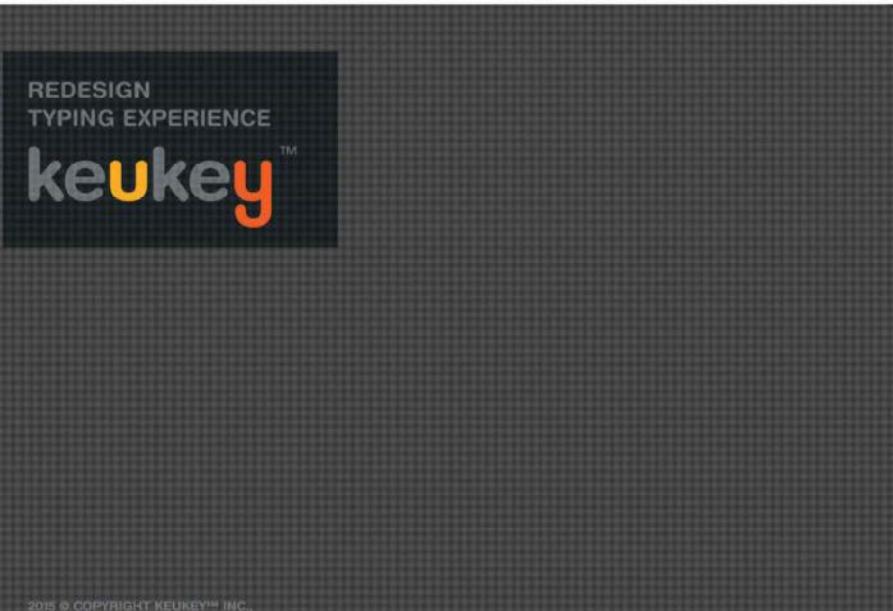
그는 스타트업의 궁극적인 목표는 투자를 받는 것이 아니라고 했다. 스타트업이 우수한 서비스를 만들고 고객으로부터 성원을 얻는다면 굳이 남에게 부탁하거나 손 벌릴 일은 없을 것이라고 했다. 오히려 여기저기서 투자자들이 찾아와 제발 투자 좀 하게 해 달라고 빌 것이란 말도 덧붙였다.

투자를 받기 위해 부풀려 말하거나 거짓말을 한다면 투자자는 그 회사를 신뢰할 수 없다. 이를 두고 이 이사는 ‘최소한의 화장’은 하되, ‘분장’은 하지 말라고 조언했다. 투자를 받기 위해서는 투자자와 진심 어린 대화를 나누고 앞으로의 전략을 설득력 있게 전달하는 것이 무엇보다 중요하다고 강조했다.

웨어러블한 디바이스 성공확신 ‘큐키’

대부분의 투자자들은 다양한 네트워크를 가지고 있고 네트워크 관리를 위해 힘쓰고 있다. 네트워크 자체가 투자자들에게는 소중한 자산이기 때문이다. 프라이머 시즌2의 파트너로 참여한 퓨처플레이의 류중희 대표는 이 대표와 막역한 사이다. 류 대표가 어느 날 이 대표에게 ‘큐키(keukey)’를 소개했다.

류 대표는 큐키의 창업자이자 대학 후배인 김민철 대표가 올린 동영상을 보다가 창업 대신 기술을 다른 곳에 팔아버릴 생각을



하던 김 대표를 불러냈다. 그리고 회사를 차려야지 왜 엉뚱한 생각을 하느냐며 진심어린 조언을 했다. 류 대표의 말에 공감한 김 대표는 2013년 9월 카이스트 동기, 변리사 친구와 함께 회사를 차렸다. 그러자 류 대표는 이 대표에게 김 대표를 소개해준 것이다.

결론적으로, 프라이머 시즌2에서 큐기에 투자하기로 결정했지만, 약간의 마찰은 있었다.

당시, 프라이머 시즌2는 투자를 결정하려면 파트너 5명이 모두 찬성을 해야만 했다. 이 이사는 큐기가 고객의 눈높이에 맞춘 서비스를 하고 있으며, 글로벌한 기업으로 성장할 것이라고 역설했다. 대부분의 이사들이 투자에 찬성을 했지만, 이사 중 한 명이 시장성 및 성장 가능성에 대해 확신이 서지 않아 결정을 망설였다.

그러나 결국은 모두가 큐기의 성장 잠재력에 동의했고 큐기는 프라이머 시즌2의 추천으로 TIPS 프로그램에 선정되었다.

“김민철 대표는 창업 전에 아이리버에 근무한 경험이 있어서 소비자 성향과 인터페이스 등에 대해 잘 알고 있었습니다. 팀 멤버들도 만나보니 잘 해나갈 수 있겠다는 믿음이 생기더군요. 당시는 모바일 시장에서 웨어러블 기기가 막 수면위로 떠오르고 있을 때였습니다. 그렇게 되면 '입력'이 가장 큰 이슈가 될 것이라는 생각이 들었습니다. 큐기는 오타 수정을 서비스를 통해 그 문제를 해결할 수 있을 뿐만 아니라 보이스를 활용한 다양한 신기술을 꾸준히 개발하고 있었습니다. 또한, 글로벌 서비스를 목표로 하고 있었죠.”

큐기는 한마디로 새로운 오타 수정 서비스이다. 문자를 보내다 보면 오타가 생기고 수정해야 할 때가 있다. 보통은 백스페이스를

눌러서 지우고 다시 쓴다. 그런데 큐키를 이용하면 그럴 필요가 없다.

큐키는 지우개 기능을 도입해서 백스페이스 대신 손가락을 아래로 쓰윽 밀면 글자가 지워지도록 했다. 이러한 기능은 자판에 익숙하지 않은 사람들에게 특히 유용하다. 혹자는 이미 상용화되어 있는 자동 맞춤법 기능을 이용하면 될 것이 아니냐고 반문할지도 모른다. 그러나 자동 맞춤법 기능은 사용자가 바꾸길 원하지 않는 단어까지 바꿔버린다. 따라서 국어 교과서와 같은 문체가 되어버린다. 말의 맛을 살리지 못하는 것이다. 그리고 이미 길게 문장을 완성해서 썼는데 문장 가운데 오탏가 발견되었을 때 손쉽게 그 부분의 단어만 교체하듯 수정하는 것이 가능하다. 편리성과 접근성 부분에서 꽤 뛰어난 기능을 발휘하는 것이다.

문득 이런 생각이 들었다.

카이스트 선배인 류 대표가 큐키의 동영상을 보지 못했다면, 이 대표가 이들의 기술과 잠재력을 보지 못했다면, 또 프라이머 시즌2의 파트너들을 설득하지 못했다면 큐키의 기술은 아마도 외국으로 팔려 나갔거나 더 발전하지 못했을지도 모른다. 이런 모든 우연과 기회를 현실로 만드는 것이 이 대표가 하는 일이다. 이 대표 역시 이 부분이 가장 흥미로운 일이라고 말했다. 그는

스타트업을 위한 일을 하다 보면 내재된 열정이 솟구치고 일이 재미있어 진다고 했다.

그는 큐기에 이어 '스파코사(SPACOSA)'에 대한 이야기도 들려줬다. 이들은 온라인으로 정식 지원한 팀이자 프라이머 시즌 2의 마지막 팀이었다고 한다.

사용자의 의견을 적극 수용하는 스파코사

"지금까지 수많은 벤처기업가들을 만나봤습니다. 그중에는 정말 어린 사람도 있고 나이든 사람도 있었습니다. 꼭 그런 것은 아니지만 연령대별로 장단점이 뚜렷하게 보이더군요. 성공한 창업자들을 보면 단점은 버리고 장점은 극대화한 경우가 많았습니다. 스파코사는 첫 인상은 '성숙함'이었습니다. 스파코사의 구성원들은 경험과 실력을 두루 갖추고 있었습니다. 그리고 어느 정도 실적도 내고 있었습니다."

스파코사는 별다른 이견 없이 이사들의 만장일치로 프라이머 시즌2와 인연을 맺었다고 한다. 스파코사의 대표 상품은 패미(FAMY)라는 가족안심 애플리케이션이다. 위치 추적 기술을 활용해 가족들의 실시간 위치정보를 공유하는 서비스로 아동이나 사회적 약자 혹은 통제가 되지 않는 환우 가족을 둔 보호자에게

도움이 되는 프로그램이다.

작년까지만 해도 3인 이상은 무료로 사용할 수 있도록 해 놓았다가 이후에 발생되는 결제과정이 복잡하고 불편하다는 소비자들의 의견이 있었다. 고객 불만이 점점 늘면서 스파코사는 전면 무료화를 선언했다.

고객의 목소리에 귀를 기울이고 그들이 원하는 점을 실현시켜준 것이다. 말은 쉽지만 이렇게 되기까지는 내부적인 고민과 갈등을 거쳐야 했다. 이런 점에서 이 대표가 말한 무조건 고객의 관점으로 생각해야 한다는 것과 스파코사의 결정은 완벽히 일치한다.

스파코사가 출시한 휴대용 비콘 기기인 링크(LINK)도 고객의 목소리를 철저하게 반영한 제품이다. 링크는 스마트폰이 없는 유아와 반려동물에게 링크를 걸어주거나 몸에 지니도록 하면 갑자기 사라졌을 경우 어디에 있든지 찾아주는 제품이다.

오랜 동안 한국의 스타트업, 벤처 시장의 흥망성쇠를 보아온 이 대표는 당부의 말로 인터뷰를 끝맺었다.

“한국의 벤처들이 최근에 양적, 질적으로 성장하고 있습니다. 창업 생태계가 건전하게 발전하고 있어서 다행입니다. 다양성 측면에서는 점점 좋아지고 있지만, 아직 EXIT과 인수합병(M&A)은 여전히 부족하다고 생각합니다. 코스닥 진입장벽이



너무 높아 IPO가 힘들기 때문이죠. 따라서 이를 완화할 필요가 있습니다. 그렇지 않으면 홀륭한 스타트업들이 모두 외국으로 떠나버릴 테니까요. 정부는 이미 알고 있는 듯한데, 금융권에서는 변화조짐이 별로 없어서 안타깝습니다. 물론, 과거에 비하면 창업이 많이 쉬워졌습니다. 다만, 창업생태계를 넘어 산업 전반적인 차원에서 개선해야 할 문제가 있는데, 이는 교육에서부터 시작해서 취업 및 산업 전반에 걸쳐 있는 구조적인 문제이기 때문에 장기적으로 개선해 나가야 할 것입니다.”

이 대표는 앞으로도 고객의 관점에서 그들이 원하는 서비스를 만드는 기술기업들을 비롯한 다양한 분야에 투자를 할 계획이다. 그의 안목으로 잠재력이 큰 스타트업들이 많이 발굴되기를 바라마지 않는다.

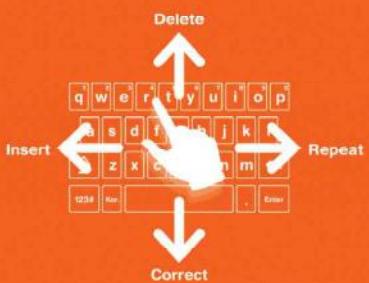
(주)큐키

_ 대표이사 김민철

“세상 어디에도 없던 메시지 수정방법”

- ❶ 구글플레이 스토어를 통해 서비스하고 있는 오탏수정앱, 큐기는 진격의 글로벌라이제이션을 추구하고 있다. 이미 써본 사람들은 더욱 커진 키보드와 쉽고도 빠른 오탏 수정에 높은 만족감을 드러내고 있는데, 이는 큐기의 패턴 매칭 알고리즘 덕분이다.
- ❷ 시스템과 응용, 소프트웨어 개발과 공급에 중점을 두고 있으며 국내 보다는 해외 시장을 타깃으로 상용화의 범위를 더욱 확대할 예정이다.
- ❸ 작은 스마트폰을 이용해 메시지 전달이 불편했던 수많은 이용자들에게 시간과 노력을 줄이면서 상대방에게 정확한 의미전달을 할 때 아주 효과적인 앱이다. 외국어사전을 이용해서 고치는 형태가 아니기 때문에 자신만의 단어를 사용할 수 있다. 이외, 연속입력과 단어이동, 잘라내기와 붙여내기 등 부가 기능들이 다양하다.

Gesture Play _____
Just retype and swipe!!!



(주)스파코사

_ 대표이사 조우주

“가족의 안전을 위한 위치 추적 안심 서비스”

- ❶ 사랑하는 가족이나 애완동물이 갑자기 사라졌을 경우에 대비할 수 있는 패미(FAMY) 앱을 개발. 위치를 쉽게 찾을 수 있고 가족들 간의 대화가 가능하다.
- ❷ 일반 사용자들이 손쉽게 휴대할 수 있는 링크(LINK) 제품을 출시. 패미와 연동되므로 스마트폰을 작동시키지 않아도 이 제품만 있으면 가족들이 어디에 있는지 알 수 있다.
- ❸ 중국을 비롯한 아시아 시장을 시작으로, 웨어러블한 제품에 장착하여 좀 더 편리하고 쉽게 사용할 수 있도록 디자인과 제품력을 좀 더 강화할 예정이다.
- ❹ 누구보다 아이를 사랑하는 부모들을 안심시킬 수 있다는 점에서 시장성이 높다. 제대로 돌보기 힘든 환우를 둔 가족들에게 더욱 필요한 제품이다.





그때는 몰랐지만 애플에서 해고당한 것은 내 인생 최고의 사건이었다. 애플에서 나오면서 성공에 대한 중압감을 다시 시작할 수 있다는 가벼움으로 대체할 수 있었다. 그 시기는 내 인생에서 가장 창조적인 시간이었다. 애플에서 쫓겨난 경험은 매우 쓴 약이었지만 어떤 면에서 환자였던 내게는 정말로 필요한 약이었다.

- 스티브 잡스

“있는 것은 다양성, 없는 것은 편견”

(주)본엔젤스벤처파트너스(BonAngels Venture Partners)_강석훈 이사

한국은 벤처의 성공과 실패를 모두 체험했다. 경험의 유무가 하늘과 땅 차이가 되는 스타트업 비즈니스. 과거를 본보기 삼아 새롭게 창업하는 이들이 최근 몇 년 사이 기하급수적으로 늘어나고 있고 분야는 광범위해지고 있다. 이들 중에는 벤처 1세대의 성공과 실패를 모두 경험하고 재기에 성공한 이들도 있으며 선배들의 조언을 기반으로 새롭게 도전하여 성공하는 스타트업 기업들도 있다.

그러나 모든 스타트업이 성공하는 것은 아니다. 적절한 조언과 투자를 해주는 투자자를 만나지 못하는 스타트업은 실패할 확률이 높다. 우리 주변에서 투자자를 찾지 못해서, 혹은 제대로 조언해주는 사람을 만나지 못해 자신의 전 재산을 날리는 스타트업을 종종 볼 수 있다. 우리는 이런 모습을 보며 내 일처럼 안타까워한다. 그런데 우리보다 이들을 더 안타까워하는 것은 벤처캐피털이다. 마음 같아서는 모든 스타트업에 아낌없이 투자를 하고 싶지만,



투자도 일종의 비즈니스다. 묻지마 투자는 스타트업과 벤처캐피털을 동시에 위험에 빠뜨릴 수 있다. 그러므로 벤처캐피털은 현미경과 같은 눈으로 육석을 가려낼 수 있어야 한다. 본엔젤스벤처파트너스는 현미경과 같은 눈뿐만 아니라 어떤 위기에도 대처할 수 있는 유연성을 가진 벤처캐피털이다.

유례없는 성공을 낳은 '배달의민족'

광고의 효과는 실로 놀랍다. 그래서 기업들은 소비자들의 시선을 사로잡을 수 있는 광고를 제작하기 위해 노력한다. 하지만 소비자는 그리 호락호락하게 넘어가지 않는다. 잘 만든 광고에는 열광하지만, 그렇지 않은 광고에는 냉담하기 짹이 없다. 최근에 이렇게 냉정한 소비자의 눈을 사로잡은 광고가 있다. 바로 '배달의민족(김봉진 대표)'광고다. 배달전문 앱을 선보인 '배달의민족'은 실리콘밸리에서도 본적 없는 폰트 마케팅을 이용해서 한국의 소비자들을 사로잡았다.

이 광고를 만든 곳은 바로, (주)우아한형제들이라는 신생기업이다. 그리고 이들의 뒤에는 본엔젤스벤처파트너스(이하 본엔젤스)가 있다. 만약 본엔젤스가 과감한 투자를 결정하지 않았다면 우아한 형제들은 세상의 빛을 보지 못했을 것이다. 그렇다면 본엔젤스는

우아한형제들의 무엇을 보고 투자를 한 것일까?

“저희가 요즘 ‘배달의민족’ 때문에 스포트라이트를 많이 받아서 우아한형제들 이야기가 먼저 나왔는데요. 그렇지만 저희는 어떤 특정 분야만을 공략하지는 않습니다. 각 분야에 특화된 조건들을 만족시킬 수 있는 신생기업이라면 투자를 주저하지 않습니다. 때에 따라 막대한 리스크도 감수합니다. 리스크가 없는 곳에 투자하는 것은 의미가 없기 때문입니다. 그렇기 때문에 안정적이더라도, 혁신의 모습이 보이지 않는 곳에는 투자하지 않습니다.”

인터뷰에 응해준 본엔젤스 강 이사의 말이다. 그는 안정성은 혁신에 위배되는 말로, 혁신에 투자해야 하는 벤처캐피털의 철학과 맞지 않는다고 설명했다. 아울러 그 혁신의 종류는 모두 제 각각이므로 투자자가 그 특성을 잘 파악하고 상황에 맞게 도와줘야 한다고 설명했다.

결대로 투자하다

강 이사는 이를 ‘본엔젤스는 결대로 투자합니다’라는 간결한 문장으로 표현했다.

운영사 대표 5인에게 물고 듣다

“투자는 자기 색깔이 강하면 안 됩니다. 본엔젤스는 그런 면에서 규정된 것도 없고 어떠한 편견도 없습니다. 개성 있고 가능성 있는 회사를 만나면 단점이 눈에 띄더라도 일단은 장점을 칭찬해줍니다. 그리고 단점은 차차 고치도록 도움을 줍니다. 도움은 자금을 지원해 주는 것일 수도 있고, 멘토링을 해 주는 것일 수도 있고, 사람을 소개해 주는 것일 수도 있습니다. 스타트업마다 처해 있는 상황이 다르기 때문에 도움을 주는 방법도 다 다르게 적용을 합니다. 본엔젤스가 정해진 규칙과 시스템에 의해 투자를 하는 회사였다면 이처럼 다양한 방법으로 도움을 줄 수 없었을 겁니다.”

강 이사는 성공의 조건은 다양하고 타이밍이나 운도 따라줘야 하기 때문에 어느 것이 정답이라고 콕 집어 말 할 수 없다는 말도 덧붙였다. 이처럼 탄력적으로 투자를 진행하는 본엔젤스는 언제 어떻게 만들어졌을까?

벤처 시장의 암흑기였던 2000년대 중반 본엔젤스는 3명의 이사(장병규, 송인애 그리고 강석흔 이사)가 뭉쳐 탄생했다. 이후 10년 가까이 업계 정상을 달리며 많은 사람들로부터 인정받고 있다. 주로 초기 스타트업에 관심이 많다보니 IT 분야의 스타트업에 많이 투자를 하고 있지만, 다른 분야의 사람들을 소개 받기도 하고 다른 회사에 소개를 해주기도 한다.

본엔젤스는 가능성 있는 스타트업을 만나면 조직이 완전히 갖추어져 있지 않다고 하더라도 투자를 한다. 단순히 자금만 투자하는 것이 아니라 조직을 구성해 주는 것에까지 도움을 아끼지 않는다. 이외에도 창업자가 필요한 것이 있다면 할 수 있는 한 최대한 지원을 한다.

이처럼 본엔젤스의 세심한 손길이 닿은 곳들은 수없이 많다. 윙버스, 미투데이, 엔써즈, 씽크리얼스 등이 대표적이다. 이들은 네이버와 다음카카오 등 국내 굴지의 IT기업에 성공적으로 인수되었다. 현재, 본엔젤스는 잡플래닛, 클라우다이크, 카닥 등 잠재력 높은 스타트업을 발굴해서 지원하고 있다.

“제 이야기를 듣고 무색무취라는 표현을 해주셨는데 본엔젤스에게 딱 맞는 표현입니다. 그러나 우리는 무색무취이지만, 우리가 투자하는 회사만큼은 그 회사만의 색깔을 가질 수 있도록 지원해주고 있습니다. 소설 <향수>에 나오는 최고의 향수를 만들지만 정작 자신에게는 아무런 향이 없는 그루누이 같다고 할까요? 제가 앞서 말한 것대로 본엔젤스는 ‘결대로 투자하는 벤처캐피털’ 회사로 이해해주면 될 것 같습니다.”

사실, 본엔젤스는 2013년 시행된 TIPS에 1기로는 참석하지 못했다. 당시에는 페이스메이커(PACEMALER) 펀드 결성

준비에 매진하고 있었기에 TIPS 초기에 합류하지 못했던 것. 잠시 참여하지 못하는 동안 TIPS 1기들을 보면서 이 제도가 많은 스타트업 기업에게 큰 도움이 되겠다고 판단하고 2014년 2기부터 TIPS 운용사로 참여하고 있다.

2014년부터 올해 상반기까지 총 11개 팀을 추천했는데 이례적으로 이들 모두 TIPS에 선정되는 성과를 냈았다. 본엔젤스 역시 예상하지 못했던 결과라 매우 흡족한 상태이다. 본엔젤스가 추천한 팀들 중에서 잡플래닛을 서비스하는 (주)브레인커머스와 한국과 리시아, 양국이 만든 글로벌 베이스의 (주)ASD코리아 등이 대표적이다. 강 이사는 무엇보다 이들이 기술력과 글로벌 가능성을 가진 스타트업 기업이라는 확신이 들었다고 설명했다.

“브레인커머스의 황희승, 윤신근 공동 대표는 그루폰코리아를 론칭했던 사람들입니다. 그 당시 주변의 소개를 받아 두 명의 공동대표를 알게 됐습니다. 그 인연으로 두 사람이 잡플래닛을 만든 후에 저에게 연락을 해 왔습니다. 만나서 이런저런 이야기를 듣다가 이 회사라면 정체된 한국의 구인구직 시장에 변화를 가져올 수 있겠다는 생각이 들어 투자를 결정하게 됐죠. ASD코리아는 예비 창업자들을 위한 ‘고벤처포럼’을 통해 만났습니다. 보통은 누군가의 소개로 만나게 되는 경우가 많은데, ASD코리아는 직접 인연을 맺게 된 특이한 경우라

꾸준히 연락을 하며 지냈습니다. 그런데 어느 날 이선웅 대표가 러시아에 있는 R&D 센터를 보여주더군요. 글로벌라이제이션과 뛰어난 기술력을 확보하고 있다는 확신이 있었기에 TIPS에 추천했습니다.”

취준생들이 반드시 보는 웹사이트, 잡플래닛

2014년 초, 그루폰 코리아의 책임자였던 황희승 대표는 공동사업을 해온 윤신근 대표와 함께 브레인커머스를 창업했다. 미국 에모리대학교 동문이자 친구 사이인 이들은 창업 이후, 본엔젤스의 투자와 이를 연계한 TIPS의 지원을 받아 잡플래닛을 더욱 성공적으로 발전시킬 수 있었다. 독일을 본거지로 하고 있는 로켓인터넷과 그루폰의 한국 지사장을 역임하며 실무를 익혔던 경험이 큰 도움이 되었다.

사실 요즘의 취업시장은 그야말로 아이러니하다고 해야 할까? 취업하지 못하는 이들이 점점 늘어가는 반면 기업은 좋은 인재를 찾을 수 없다고 하소연하기 때문이다. 이는 구직자와 회사의 미스매치로 인해 발생하는 현상이다. 잡플래닛은 이러한 문제를 해결하기 위해 만들어진 서비스다.

잡플래닛은 직장인들이 익명으로 기업리뷰, 면접후기, 연봉, 채용정보 등을 공유한다. 기존의 취업정보 사이트와 달리



깔끔하고 보기 좋게 정리된 취업정보를 볼 수 있고, 무엇보다 실제 회사의 전·현직 직원들이 올린 후기를 바탕으로 신입, 경력의 구직자들에게 보다 실질적이고 현실적인 깨알 정보를 제공하고 있다.

잡플래닛은 면접을 본 사람과 전·현직 직원이 별점 방식을 통해 분야별로 기업에 대해 평가할 수 있도록 해놓았다. 이런 평가 방식은 사용자들의 큰 호응을 얻었다. 서비스 오픈 한 달 만에 페이지뷰가 700만 번이 넘었고 8,000개 이상의 기업정보가 등록되었다. 지난 달 통계를 보면, 임직원들이 작성한 40만 개 이상의 리뷰와 연봉이 등록되어 신뢰도를 높였다. 방문자수는 더욱 증가하여 월간 방문자는 300만을 넘어섰다. 작년 말에는

포춘코리아와 함께 ‘2014 일하기 좋은 한국기업 50 어워드’를 주관하기도 했다.

잡플래닛에는 두 명의 공동대표의 가치관이 잘 반영돼 있다. 바로 믿음과 정직이다. 회원들이 올리는 솔직한 리뷰 덕에 구직자들은 객관적인 자료를 받을 수 있다. 특히, 기업의 연봉이 자세히 공개되어 있다는 점은 잡플래닛만의 특징이라 할 수 있다. 기업에 대한 리뷰가 솔직하게 올라오다 보니 최근에는 대기업도 잡플래닛에 큰 관심을 보이고 있다고 한다.

브레인커머스는 추가로 받은 투자가 100억 원을 넘어선 상태다. 빠른 성장만큼, 더 나은 서비스가 기대되는 회사임에 틀림없다.

한–러 IT 기술의 만남, ASD코리아

강 이사는 러시아에 있는 ASD코리아의 R&D 센터를 견학하면서 이선웅 대표가 한국이 아닌 세계를 무대로 꿈을 펼칠 인재라는 사실을 알아봤다. 지금은 러시아 개발자와 한국인 개발자가 함께 소프트웨어를 만들어내고 있지만 시작은 이선웅 대표 혼자였다. ASD코리아는 컴퓨터시스템 통합 및 구축 서비스를 제공하는 기업이다. 자본금 5,000만 원 미만의 작은 기업으로 시작했으나, 특히를 인정받고 해외시장의 판로가 열리게 되면서 자본금이 필요해졌고 그 때 본엔젤스를 만나게 됐다.



강 이사는 한 눈에 이선웅 대표의 가능성을 알아보았다. 이선웅 대표 역시 기회를 놓치지 않고 자신의 사업 아이템을 확실하게 어필했다. 본엔젤스의 투자를 받은 ASD코리아는 겨우 2년 만에 대표적인 클라우드 솔루션 소프트웨어 개발기업으로 성장했다.

ASD코리아는 국내 법인 외에도 러시아와 미국에도 법인을 세운 상태다. 글로벌 기업 화웨이(Huawei)와는 리셀러 계약을 맺었다. 소프트뱅크그룹의 자회사이자 국내 1위의 IT 디스트리뷰터인 SBCK(대표 이승근)와도 총판 계약을 맺었다.

ASD코리아의 ‘클라우다이크’는 기업 내부의 직원들 간 혹은, 외부 파트너들 간 자료 공유 및 협업을 효과적으로 수행할 수 있는 클라우드 솔루션을 제공하는 소프트웨어이다. 이메일에 대용량 파일을 첨부하지 않고 단순히 링크를 통해 대용량 파일이나 폴더를 손쉽게 공유할 수 있으며, 이를 통해 메일 서버의 효율적인 용량 관리 및 기업 외부로 공유되는 자료들에 대한 모니터링이 가능하다. 따라서 보안을 보다 강화할 수 있다는 장점을 가지고 있다. ASD코리아는 아직 우리나라에서는 미개척 단계인 클라우드 서비스 시장을 빠르게 성장시킬 계획이다.

강 이사는 ASD코리아와 같은 소프트웨어, IT 기업에 더 많이 주목해야 한다고 강조했다.

“소프트웨어는 미래 산업의 주축을 담당할 것입니다. 정부 역시

이를 인지하고 많은 지원을 하고 있습니다. 최근에는 글로벌 VC도 한국시장에 눈독을 들이고 있습니다. 따라서 IT 기술을 가진 스타트업을 생각하고 있다면 지금이 창업의 적기입니다.”

개발자가 꼭 필요하다

강 이사는 벤처 산업이 고통의 산을 넘어 성숙단계로 접어들었다며, 대기업의 혁신을 바라기보다는 벤처기업을 키우는 것이 현명하다는 조언도 내놓았다.

“앞으로는 어느 한 분야가 아닌 다양한 분야에서 성장동력을 찾아내야 합니다. 그러므로 뛰어난 인재들이 대기업이나 연구소에서 나와 창업을 해야 합니다.”

아울러, 실패하는 회사의 3가지 조건을 얘기하며 성공하기 위해서는 이런 잘못을 저질러서는 안 된다고 강조했다. 첫째, 자금계획을 현실성 없이 짜는 것이다. 자금 계획을 짤 때는 하나의 플랜만을 짜서는 안 되며 가능한 많은 대안을 가져야 한다. 둘째, 남의 조언을 너무 듣지 않는 것도 문제다. 회사는 자기 것이라고 생각하고 자신의 주장만을 내세우는 대표는 성공할 수 없다. 셋째, 개발을 외부에 맡기지 말아야 한다. 외부

개발자가 개발에 실패하면 같이 망하기 때문이다. 따라서 회사 내부에 전문개발자를 두고 개발해야 한다.

강 이사는 벤처 투자가 민간투자주도형으로 자리 잡아 나가고 있는 것이 매우 바람직한 변화라고 했다. 하지만 아직도 기업이 망하면 신용불량자가 되고 인생의 낙오자가 될 수밖에 없는 보수적 창업 시스템은 개선되어야 한다고 강조했다.

본엔젤스의 투자는 당장의 이익보다 미래를 혁신할 수 있는 기업, 그들이 정말 투자하고 싶은 기업을 찾는 것이 목표이다. 이들의 목표에 맞는 스타트업이 많이 나와 국가의 성장동력으로 자리매김하기를 바란다.



(주)브레인커머스 _ 대표이사 황희승, 윤신근

“월 사용자 300만 명 돌파”

- ❶ 전·현직 임직원들이 직접 작성하는 솔직한 기업 리뷰를 바탕으로 구직자가 취직 전에 기업의 진짜 모습을 알 수 있는 서비스를 제공하고 있다.
- ❷ 한국을 비롯한 아시아 각국에서 다양한 신규 서비스를 론칭한 두 명의 공동대표의 경험을 바탕으로 동남아시아 시장 진출을 위해 최선을 다하고 있는 중.
- ❸ 론칭 1년 만에 미국 실리콘밸리 유수의 벤처 투자사로부터 110억 원이 넘는 투자금액을 유치해 글로벌 서비스로서의 성공 가능성을 인정받았다.



(주)ASD KOREA

_ 대표 이선웅

“국경을 넘어 한–러 합작 창업”

- ❶ 개인용, 기업용 클라우드 솔루션 개발은 러시아에서, 경영은 한국에서 책임지는 ASD코리아는 이후 미국이나 유럽으로도 진출할 계획이 있다.
- ❷ 개인용에서 점차 기업용으로 확대되고 있으며 이는 고무적인 현상으로 점점 글로벌화가 될 것이다. 창업 시기에 러시아에 R&D기반의 법인을 세웠다.
- ❸ 현재는 정보를 보려면 몇 번씩 터치를 해서 들어가야 한다. 이러한 불편을 없애기 위해 간단한 조작만으로 링크를 통해 찾아들어가는 서비스를 개발 중이다.





세상에는 두 종류의 사람들이 있다. 자신이 할 수 있다고 생각하는 사람과 할 수 없다고 생각하는 사람이다. 물론 두 사람 다 옳다. 그가 생각하는 대로 되기 때문이다.

– 헨리 포드

“그저, 흐르게 하라”

카이트창업가재단 김철환 이사장

당신에게 100억의 돈이 있다면?

질문을 받는 순간 수많은 생각이 머릿속을 복잡하게 만들 것이다. 여행을 갈까, 쇼핑을 할까. 아니면 어디 투자를 좀 해볼까. 그것도 아니면 기부를 통해 이 시대의 천사가 되어 볼까 등등. 하지만 결국 고개를 갸웃하게 된다. 100억의 돈을 가지고 할 수 있는 획기적인 아이디어가 떠오르지 않기 때문이다. 이쯤 되면 내가 돈을 번 것이 아니라 그저, 세상의 돈이 내게 왔다는 데까지 생각이 흐른다.

카이트창업가재단의 시작은 여기에 있었다.

자연의 순리에서 갈 길을 배우다

“저는 멘토링이 일종의 폭력이라고 생각합니다.”

의외였다.

자신이 거둔 성공을 바탕으로 이미 여러 기업에 투자, 멘토링을



하고 있는 카이트창업가재단의 김철환 대표가 자리에 앉자마자 한 얘기였다.

2005년에 첫 창업 후 4개의 회사를 성공적으로 운영하고 2010년, 350억 원에 회사를 매각한 후 카이트창업가재단을 꾸린 그였다. 설립 이후 4년에 걸쳐 23개 기업을 인큐베이팅 하고 있는 장본인이 “멘토링은 폭력이다.”라는 말을 꺼내니 그 배경이 궁금했다.

“사람이 고생을 하다가 좋은 결과를 얻으면 앞에 했던 고생은 잊고 마지막 기억 하나만 남깁니다. 그래서 성공한 사람들은 대부분 마지막 좋은 기억을 바탕으로 남에게 같은 길을 강요합니다. 정답을 정해놓고 ‘내가 해봤으니 잘 알아!’를 외치는 거죠. 이게 폭력이 아니고 뭐겠습니까.”

그래서 김 대표는 창업을 하고 싶다면 찾아오는 사람들에게 정답을 알려주지 않는다고 했다. 스스로 생각할 수 있는 방향을 제시할 뿐, 아래라 저래라 하는 훈수는 하지 않는 것이 그의 인큐베이팅 방식이다.

“억지로 끌어봐야 결국은 남의 성공을 답습하다가 실패합니다. 자생할 능력을 키우지 못하기 때문이죠. 반면에 혼자서 독기를

품고 해 나가는 사람은 결국 살아남습니다. 그게 자연의 법칙이죠. 얹자로 환경을 조성하고 인위적으로 뭔가 만들어내 봐야 자연의 법칙을 이기지는 못합니다.”

그리고 보니 그가 카йт창업가재단을 만든 것도 이런 흐름과 닮아 있었다.

김 이사장은 원래 KAIST에서 화학공학으로 석·박사학위를 받고 한솔 중앙연구소 선임연구원으로 재직했다. 이후 화학재료업체인 DPI 솔루션스에서 연구소장을 역임하다가 후배와 함께 2006년에 화장품 소재를 만드는 바이오제닉스를 설립했다. 창업 초기에 신생 회사라는 이유만으로 투자를 통한 자금 조달에 어려움을 겪었던 경험은 카йт창업가재단을 만드는 데 밑거름이 되었다. 이후 몇 개의 사업체를 더 운영하고 매각하며 큰돈을 벌게 된 그는 이후의 삶을 고민하던 중 멘토로 삼고 있었던 두 스승의 조언을 떠올렸다.

LG 초대 기술원장을 지낸 최남석 원장과 재미과학자인 윤현남 박사가 바로 그의 스승이다.

김 이사장은 “이 두 분이 늘 ‘회사라는 것은 세상 사람들에 의해 허가받은 것이지 네 것이 아니다. 그러니 절대로 오만해서는 안 된다. 네가 돈을 번 것이 아니라 세상의 돈이 잠시 네게 머물러 주는 것이다.’라는 말을 하셨다.”라고 했다. 이 말은 회사 매각

후 그의 길을 선택하는 데 큰 역할을 했다.

그는 자신에게 머문 세상의 돈을 다시 세상으로 내보내는 방법으로 후배들의 창업을 돋기 것을 선택했다. 그래서 만든 것이 바로 비영리재단인 카이트창업가재단이다.

답은 결국 사람

멘토링을 하지 않는다고는 하지만 김 이사장은 현재 카이트창업가재단에서 인큐베이팅을 하고 있는 모든 사업을 속속들이 파악하고 있다. 직접 만나고 심사하고 논의하며 기업들이 커 나가는 과정을 함께 겪어나가고 있기 때문이다.

마치, 묘목으로 심은 나무가 튼실하게 자랄 수 있도록 무심한 듯, 하지만 계속적인 관심을 기울이는 우직한 농부의 모습과 닮아 있었다. 그렇게 기업 하나하나가 좋은 열매를 맺는 것이 자신의 책임이자 보람이라고 생각하는 그에게 창업의 중요한 요소를 물어보았더니 역으로 질문이 날아왔다.

“보통 창업의 제일 중요한 요소를 물어보면 자금, 아이템, 인력, 비즈니스 모델 뭐 이런 대답이 나옵니다. 그럼 이 중에 가장 중요한 요소는 뭐라고 생각하시죠?”

머뭇거리는 찰나, 그가 다시 대답을 내놓는다.

“지금 자금이라고 대답하려 했죠?”

마음을 들킨 것 같아 멋쩍게 웃자 그가 고개를 끄덕이며 “대부분의 사람이 아마 자금이라고 대답할 것”이라고 위로 아닌 위로를 해주었다.



“하지만, 가장 중요한 것은 사람입니다. 일도 결국 사람이 만들어냅니다. 그래서 저는 창업하겠다고 찾아오는 사람에게 가장 먼저 물어봅니다. 가족한테 허락 받았느냐고요.”

아이템이 좋은 기업에 100억 원, 1,000억 원을 지원한다고 한들 그 벤처의 대표가 이를 수용할 만한 그릇이 되지 않으면 성공은 요원한 일이다. 그래서 그가 창업자들의 프레젠테이션에서 가장 중요하게 보는 것이 독기, 절박함이다. 만약 아이템이 썩 매력적이지 않더라도 그 사람에게 독기와 절박함이 보이면 새로운 아이템을 제안해서라도 창업을 지원한다고 한다.

선한 의도의 선순환

그래서일까.

카이트창업가재단을 통해 창업을 한 사람들은 다른 곳에서였다면 기회를 얻지 못했을 사람들이 다수 섞여 있다.

“처음부터 벤처캐피털이 아닌 재단으로 만든 건 두 가지 이유였습니다. 첫 번째는 제가 캐피탈을 운영할 자신이 없었고, 두 번째는 선한 생태계를 만들고 싶어서였습니다.”

선한 생태계라는 말이 낯설어 귀를 기울이자 김 이사장이 계속 설명을 이어 나갔다. 선한 생태계는 연구원에서 창업가로, 다시 투자자로 변신을 거듭해 온 그가 꿰뚫은 한국 벤처시장의 필수 요소로 꼽는 조건이었다.

기술은 있으나 비즈니스에 익숙하지 않아 창업을 했던 대다수의 기술 보유자들은 실패를 경험하고 자영업이나 은퇴라는 선택을 하곤 한다. 김 이사장은 그런 풍토가 너무 안타까웠다고 했다. 그들이 가지고 있는 기술 역시 국민의 세금으로 쌓인 것일 텐데 그렇게 묵히고 사장시키는 것은 모두의 손해이고 악순환의 고리라고 생각한 것이다.

그래서 그는 매출 실적이나 자본 규모를 바탕으로 지원을 해주는 체계와는 달리 가능성과 시장성을 우선으로 인큐베이팅할 창업자를 선택한다. 나이도, 성별도, 학벌도 전혀 상관없이 얼마나 제대로 잘할 수 있느냐의 가능성을 집중해서 보는 것이다. 이렇게 선별되어 운영된 기업들은 성공을 하고 나면 다시 자신의 경험과 자산을 바탕으로 후배들을 돋는데 일조한다. 카이트창업가재단을 통해 엔젤투자를 하고 있는 사람들은 이렇게 창업 생태계의 선순환을 만들어나가고 있다.

김 이사장은 우리나라의 벤처산업에 대해 “시작과 지원은 쉬우나 성장이 어렵다.”고 했다. 따라서 이 더딘 성장의 악순환을 끊기



위해서는 튼튼한 생태계를 조성해야 한다고 했다.

생태계가 제대로 유지되려면 씨앗만 뿌려서도 안 되고 무작정 키우기만 해서도 안 된다. 적당한 굽기와 높이를 가지고 성장한 나무가 열매를 맺고, 그 열매가 다시 또 다른 쑥을 트워야 생태계는 유지되고 성장한다.

벤처 시장 역시 똑 같다며 김 이사장은 “그래서 기업 거래 시장이 꼭 필요하다.”라고 강조했다.

“실리콘밸리에서 벤처가 잘 되는 이유는 M&A 시장이 활발하기 때문입니다. 미국은 100개의 기업이 생기면 75개는 M&A를 통해

창업자들이 이익을 창출합니다. 그런데 우리나라는 대부분의 목표가 상장(IPO)입니다. 우리나라 기업들의 평균 EXIT 기간은 13년입니다. 초기 투자자는 자기가 투자했다는 사실조차 잊을 정도로 긴 시간이죠. 매력적이지 않습니다. 그러면 뭐 하러 기업에 투자합니까. 은행에 넣든가 땅을 사는 게 훨씬 이익이죠. 돈이 빨리 돌아야 시장이 활성화가 됩니다. 기업을 팔고 사는 시장이 잘 만들어져야 하는 게 바로 돈의 흐름을 위해서입니다. 흐르면 자생하는 곳들이 생기고 숨 쉴 기회가 늘어납니다.”

화이부동의 묘미

그의 이야기를 듣다보니 문득, 그가 하는 말의 대부분이 화합, 순환, 순리 등의 단어와 밀접하게 연관되어 있는 것처럼 느껴졌다. 그래서 혹, 그런 과정을 잘 밟아나간 기업이 있냐고 물었더니 김 이사장은 두 개의 기업을 손에 꼽았다.

그가 처음으로 꼽은 기업은 만나씨이에이(주)였다.

만나씨이에이는 2013년 설립된 산업바이오 관련 회사로서 어류양식으로 작물을 생산하는 아쿠아포닉스(Aquaponics) 시스템을 통해 고부가가치의 작물을 재배할 수 있게끔 하는 시스템을 만드는 곳이다.

김 이사장은 만나씨이에이(이하 만나)가 순환이 가지고 있는

원리와 영향력을 잘 알고 있는 곳이라며 설명을 덧붙였다.

“무농약, 유기농이 정말 100% 안전할까요? 그건 아니에요. 왜냐하면 땅 자체가 기본적으로 오염되어 있고, 대기 오염 때문에 빗물에도 여러 오염물질이 있으니까요. 특히 뿌리 식물은 뿌리가 땅 깊은 곳에서 산소를 빨아들여야하기 때문에 인위적으로 산소를 발생시킬 수 있도록 과산화수소를 뿐입니다. 일일이 땅을 뒤집어서 산소를 넣어줄 수가 없으니까요. 그러면 수경재배는 안전할까요? 그것도 아닙니다. 수경재배로 제대로 키우려면 질소류의 배양액을 넣어줘야 합니다. 결국 약을 흡수시키는 거죠.”

만나는 이런 수경재배의 특징에 착안해 배양액 없이 물속 환경을 식물 재배에 적합하게 만들어 주는 기술을 개발했다. 바로 담수어의 호흡을 활용한 것이다. 담수어는 호흡을 할 때 아가미를 통해 암모니아를 내뱉는다. 이 암모니아는 물속에서 높은 농도의 질소로 치환이 된다. 여기에 전해질 성분만 일정 비율로 공급해주면 다른 비료 없이 식물 재배가 가능해지는 것이다.

이 기술이 처음부터 없었던 것은 아니다. 하지만 전해질 비율을 계산하고 공급하는 기계장치가 모두 일본에서 수입을 해야 하는

것이라 무척 비쌌다. 상용화 되지 못한 까닭이 여기에 있었다. 그런데 만나를 설립한 두 CEO는 이 기계장치를 직접 고안하고 만들어냈다. 당연히 비용을 확 낮출 수 있었다.

키우는 것도 남달랐다. 보통 식물을 얹기로 키워서 빠르게 자라게 하기 위해서는 저녁에도 환하게 조명을 비춘다. 잠 잘 시간 없이 성장을 유도하는 것이다. 하지만 만나의 CEO들은 이 역시 자연의 순리와 흐름에 맞춰야 한다고 생각했고, 연구를 통해 이 생각이 옳다는 결론을 얻어냈다. 햇빛을 통해 마음껏 광합성을 하게하고, 저녁에는 충분히 쉬게 해주었다. 그리고 화학적 요소를 배제한 배양액을 공급했다. 그랬더니 놀랍게도 훨씬 더 빨리 자라고 튼튼한 식물을 얻을 수 있었다. 농약 성분은 당연히 검출되지 않았다.

이렇게 키워낸 식물들은 상추처럼 일반인들이 흔히 먹을 수 있는 저렴한 것에서부터 인삼 등의 고부가가치 식물까지 다양했다. 최근 들어 고가의 화장품에 사용되는 인삼은 직접 얼굴에 바르는 것이라 농약 성분이 검출되지 않는 것이 중요한데 땅에서 키워내면 아무리 잘 키워도 대부분 농약 성분이 검출된다. 하지만 만나의 기술로 키운 식물에서는 유해 성분이 나오지 않아서 일반 식품 분야 외에 화장품 원료 납품 분야에서도 큰 수익을 얻고 있다.

“논어에 보면 화이부동(和而不同)이라는 말이 있습니다. 같은 길을 가되 자기의 중심과 원칙을 잃지 않는다는 겁니다. 보통 사업을 하면 무조건 한 길만 우르르 가는 게 옳다고 생각합니다. 하지만 집을 지을 때 벽돌만 주구장창 만들어서 되겠습니까? 집이라는 큰 그림은 그리되 벽돌 만드는 사람, 시멘트 바르는 사람, 수도 놓는 사람 다양해야지요. 만나의 경우도 좋은 식물을 키우자는 큰 목표아래 기술과 아이디어, 자본이 골고루 모여 만들어낸 성과입니다. 이다음에 말씀 드릴 테그웨이도 마찬가지입니다.”

유네스코가 인정한 기술력

김 이사장이 뒤 이어 소개한 회사는 (주)테그웨이였다. 테그웨이는 KAIST 교원창업 기업으로 세계 최초로 입을 수 있는 열전소자를 개발한 곳이다. 열전소자란 온도의 차이를 이용해 전기를 생성하거나, 반대로 전기를 가하면 냉각소자로 활용되는 기술로서 테그웨이가 개발한 열전소자는 가볍고 유연하다는 점에서 특히 활용도가 높다.

온도 차이가 발생하는 곳이라면 어디든 적용 가능하기 때문에 사람의 체온으로도 전기를 생성할 수 있는 데다가 무게가 매우 가볍고 옷처럼 입을 수 있을 만큼 유연하여 신체에 부착하는



메디컬 패치나, 피트니스 트래커와 같은 헬스케어 제품에도 적용이 가능하다. 이를 활용하면 현재 생활 속에서 사용하는 다양한 전자 기기들의 배터리 부족 문제를 극복할 수 있다. 이 기술은 지난 2월 UNESCO에서 '인류의 삶에 큰 영향을 줄 새로운 기술'에 대해 시상하는 "Netexplo Award"에서 대상을 수상하며 우수성을 인정받았다.

그런데 이 아이템도 사실 카이트창업가재단이 아니었다면 세상에

나오는 데 좀 더 오랜 시간이 걸렸을지도 모른다. 카이스트에는 어느 정도 성과는 달성했으나 결과물이 미진한 사업을 모아서 신사업과 연결시키는 프로그램이 있는데 테그웨이의 기술 역시 그곳에서 만났다. 김 이사장이 테그웨이의 기술을 사업화하기로 하면서 제안한 것은 하나였다. 바로 CEO를 전문경영인이 맡는 것이었다. 그는 연구하는 사람의 능력과 회사를 운영하는 사람의 능력은 다르다며 제대로 “화이부동” 하기 위해서 반드시 필요한 과정이었다고 설명했다. 하나의 목적 아래 역할이 제대로 분배되었을 때 시너지를 낼 수 있다고 생각했기 때문이다.

그렇게 투자를 받은 테그웨이는 창업한 지 1년이 채 되지 않았지만 시제품이 벌써 시장에 나와 다양한 활용처를 찾고 있을 정도로 승승장구하는 중이다.

“이 시장은 정말 유망합니다. 앞으로의 시대가 사물인터넷의 시대라고 하는데 이걸 구현하려면 수많은 센서와 배터리를 온 몸에 주렁주렁 달아야 합니다. 그런데 지금처럼 배터리가 무겁다면 그걸 어떻게 다 달고 있겠습니까. 하지만 밴드처럼, 액세서리처럼 얇다면 충분히 구현이 가능하지요. 이걸 의복에 적용하면 여름에는 시원하고 겨울에는 따뜻한 옷이 됩니다. 우리 몸을 발열체로 삼을 수 있기 때문에 등산복 등에 적용하면 조난시에 옷을 통해 구조 신호를 보낼 수도 있죠. 지금 전

세계적으로 유명한 속옷 업체와 구체적인 이야기가 오가고 있는
것이 있는데, 속옷에 LED를 달아서 메시지를 전달할 수 있게
하는 것입니다. 체온을 에너지 삼아서 속옷에서 사랑한다는
불빛이 뜬다고 생각해보세요. 꽤 재미있는 아이템이 될 것 같지
않나요?”

김 이사장은 두 개 기업의 소개를 마지막으로 다음과 같은
이야기를 했다.

“저는 사업도 시장도 순환이 중요하다고 생각합니다. 선순환
구조는 자생의 필수 조건입니다. 그리고 이 선순환 구조를
만드는 건 다른 무엇도 아닌 사람입니다. 좋은 기술만큼이나
좋은 사람이 성공에는 꼭 필요한 거죠.”

김 이사장을 통해 만난 카이트창업가재단은 벤처경제의 선순환
생태계를 만드는 깨끗하고 청정한 토양의 느낌이었다. 부디 그와
카이트창업가재단이 일궈나갈 벤처 생태계에서 세계를 호령할
멋진 기술 기업들이 튼튼하게 자라 열매 맺기를 기다려본다.

만나씨이에이(주) _ 대표이사 전태병, 박아론

“어류양식을 통해 건강한 수경재배 환경을 조성”

- ① 어류양식으로 작물을 생산하는 Aquaponics 시스템을 통해 고부가가치 작물 재배에 초기 설비구축 비용 및 생산·운영단가를 절감하고 생산량을 증대할 수 있는 첨단식물공장 시스템을 구축·상용화함.
- ② 검증된 농장 우수성을 기반으로, 신기술 도입을 원하는 기존 농업인, 귀농 귀촌인구와 함께 공동으로 농장을 건설하고 운영.
- ③ 환경제어 농업의 새로운 모델을 제시하여 국내 농업을 활성화하고, 미국, 중국, 몽골 등 해외 농업 시장에 진출.





(주)테그웨이

_ 대표이사 이경수

“체온에서 전기를 생산해서 스마트 기기를 충전”

- ① 체온을 이용한 전기에너지 생산이 가능한 유연 열전소자의 원천기술을 바탕으로 전력공급 문제를 가지고 있는 웨어러블 기기 등 다양한 전자기기, 전기장치에 적용할 수 있는 상용화 기술을 보유하고 있음.
- ② 에너지 하베스팅 분야에서 산업체의 열원으로부터 에너지 회수를 위한 유연 열전소자의 상용화 기술을 통해 냉각과 가열 등의 응용도 가능하므로 micro environment control 분야에서의 상용화 기술을 개발해서 사업화할 수 있음.







이 세상에는 이성적인 인간과 비이성적인 인간 두 종류가 있다. 이성적인 인간은 세상에 적응한다. 비이성적인 인간은 세상을 자신에게 적응시키려고 발버둥 친다. 따라서 모든 혁신은 비이성적인 인간에 의해 일어난다.

– 조지 버나드 쇼

“사람을 생각하는 곳”

액트너랩_조인제 대표

빌딩 숲 사이로 고즈넉이 자리 잡고 있는 삼성동의 어느 주택가 골목길. 400년 된 느티나무 한 그루가 골목길에 운치를 더 해주고 있다. 느티나무 옆에는 브런치 잘 하기로 소문난 비블레스(Be-Bless)라는 카페가 자리 잡고 있다. 이곳에서 액트너랩 조인제 대표를 만났다.

400년을 지켜온 우직함을 닮아라

비블레스는 조 대표와 뜻을 같이한 몇몇 이사들이 직원들의 복지를 위해 만든 카페이다. 직원들에게 커피 한 잔을 마시더라도 제대로 된 곳에서 마시게 해 주고 싶어 카페를 만들었다고 한다. 이곳은 커피뿐만 아니라 빵맛이 좋기로도 유명하다. 조 대표가 고가의 제빵 장비를 들여놓았기 때문이다. 그리고 최고급 재료를 아낌없이 사용하고 있는 덕분이기도 하다. 그렇다면 가격은? 사원들의 복지 차원에서 만들었기 때문에 시중보다 훨씬 저렴하게 판매하고 있다. 직원들은 이 가격에서도 더 할인 된



가격에 사 먹을 수 있다. 게다가 아침 식사는 무료로 먹을 수 있다. 직원들이 원하면 메뉴에 없는 것도 만들어 준다고 한다.

창문 너머로 400년 된 느티나무의 수려한 모습이 보이기에 참 보기 좋다고 덕담을 건네니 조 대표는 사람 좋은 웃음을 지으며 기다렸다는 듯이 대답했다.

“사실, 저 느티나무 때문에 조금 무리해서 이곳에 카페를 만들었어요. 저 느티나무가 이 카페의 분위기를 살려주고 있죠. 우리가 투자하는 회사들이 저 느티나무처럼 400년 이상 가기를 바라는 마음도 이곳에 담았어요.”

조 대표는 이 카페가 직원들의 사랑방이자 안식과 휴식을 줄 수 있는 곳이 되기를 바란다고 했다. 그 또한 이곳에서 안식과 휴식을 얻는다고 한다.

“이곳은 언제 오든 좋지만, 저 같은 경우 휴일에 올 때가 제일 좋아요. 사람이 별로 없어서 좋기도 하지만, 남들이 다 쉴 때 나는 일을 하고 있다는 생각을 하면 행복해요. 아무래도 워커힐릭 기질이 다분한 것 같아요. 하하하.”

이곳은 수익을 얻을 목적으로 만든 카페가 아니기에 적자가

날 때가 많다고 한다. 적자가 나는 부분은 이사들이 각출해서 메운다고 한다. 사람에 대한 투자보다 더 값진 투자는 없다고 한다. 이 카페만으로도 조 대표의 투자 안목이 얼마나 높은지 알 수 있었다.

창업을 도와주는 일에서 보람을 찾다

조 대표는 명문대 법대 출신이다. 어쩌다가 전공과 별 관련 없는 일을 하게 됐을까?

“사실, 법학 보다는 인문학을 좋아했습니다. 특히 러시아 문학을 좋아했습니다. 톨스토이와 토스토예프스키의 작품에 흠뻑 빠져 있었죠. 그래서 대학교에서 러시아 문학을 전공하고 싶었지만, 친한 친구가 법대를 지원하는 바람에 저도 덩달아 법대를 지원하고 말았습니다. 그런데 법대에 들어가 보니 법도 꽤 매력이 있었습니다. 법학을 공부한 게 지금 하는 일에 도움이 많이 되고 있습니다. 법은 논리적인 사고를 기르는 데 큰 도움이 되거든요. 아무튼 사법고시를 통과하지는 못했습니다. 저는 어릴 때부터 무슨 생각이 떠오르면 바로 행동으로 옮기는 스타일이었는데, 대학에 다닐 때도 각종 아이디어가 떠올랐거든요. 그래서 의자에 붙어있질 못했습니다. 하하하.”

운영사 대표 5인에게 물고 듣다



“제가 창업 관련 일을 하면서 원천기술과 관련된 R&D 사업을 많이 했습니다. 그러면서 의료분야 스타트업을 평생 동안 천 개 정도 키우겠다고 마음먹었습니다. 그런데 어쩌다보니 액트너랩에서 일을 하게 됐습니다. 창업투자 쪽 일을 계속 해 왔고, 이 일에 의미를 두고 있었기 때문에 재미있게 일을 하고 있습니다.”

제조업의 가능성은 넓게 보다

액트너랩은 다른 벤처캐피털과 다르게 하드웨어 쪽에 투자를 많이 한다. 그 이유는 무엇일까?

“우리나라가 눈부신 경제발전을 이룰 수 있었던 것은 제조업, 그러니까 하드웨어 분야 덕분입니다. 요즘 정부에서 고용 창출에 많은 신경을 쓰고 있는데, 소프트웨어 분야보다 하드웨어 분야가 훨씬 많은 일자리를 만들어 낼 수 있습니다. 게다가 소프트웨어 분야는 소수가 많은 이익을 거두어 가지고, 하드웨어 분야는 이익을 많은 사람에게 분배합니다. 이처럼 하드웨어 분야가 사회적으로 기여 하는 것이 많기 때문에 관심을 가지게 됐습니다. 기계공학이나 전자공학쪽 교수님들과 일을 하는 경우가 많다보니 자연스럽게 하드웨어 분야에 눈길이 가게 되기도 했고요.”

조 대표가 하드웨어 분야 중에서도 특히 관심을 갖는 것은 의료분야이다.

“저는 이미 10여 년 전부터 의료분야에 관심을 가졌습니다. 의료 서비스, 바이오, 헬스케어 장비 쪽이 경쟁력이 있다고 봤죠. 사실, 좀 허황된 생각을 하기도 했습니다. 영종도 같은 곳에

서울대 병원 같은 곳을 10~20개 정도 만들어 놓고 중국인들만 유치해도 꽤 괜찮은 사업이 될 거라고 말입니다. 그렇지만 저는 의료인이 아니기 때문에 의료법인을 설립할 수는 없었습니다. 대신 헬스케어 장비 쪽은 잘 할 자신이 있었습니다. 그래서 지금까지도 이 분야에 투자를 많이 하고 있습니다.”

조 대표는 앞서 언급했듯이 어떤 아이디어가 떠오르면 그 즉시 행동으로 옮기는 사람이다. 그래서 의료기기 분야에서 경쟁력을 가지려면 어떤 부품 산업이 뒷받침 되어야 하는지 조사하기 위해 세계 각지로 돌아다녔다. 특히, 스위스, 오스트리아, 독일의 산간 마을을 집중적으로 돌아다녔다. 의료기기 산업은 정밀 부품의 수급이 중요한데, 이곳에 정밀 부품 공장들이 많이 있었기 때문이었다. 이곳에서는 정밀부품을 만들기 위한 기계도 직접 제작해서 써 기술이 외부로 유출되는 것을 원천적으로 차단하고 있었다. 그래서 더욱더 발로 뛰며 확인하는 수밖에 없었다. 지금도 해외 출장을 연간 25~30회 쯤 다녀온다고 한다.

기술이 처음이고, 사람이 마지막이다

다른 투자사들과 달리 하드웨어 분야에 중점적으로 투자를 하고 있으니 투자의 기준도 다를 것 같아 질문을 했다.

조 대표는 다음과 같이 대답했다.

“투자할 때 가장 기본적으로 살펴보는 것은 원천기술을 가지고 있는 가, 없는 가입니다. 그런데 이것은 말 그대로 기본적인 사항일 뿐입니다. 투자할 때 가장 눈여겨보는 것은 사람입니다. 구체적으로는 ‘구성원들의 팀워크가 얼마나 좋은가?’, ‘서로 얼마나 믿고 있는가?’를 살펴봅니다.”

왜 그런지 이유가 궁금했다.

“세상 일이란 게 다 그렇듯이, 아무리 열심히 해도 잘 안 될 때가 있습니다. 창업이나 기술개발도 마찬가지죠. 어려울 때 곁에 있는 친구가 진정한 친구라는 말이 있듯이, 실패를 해도 서로를 믿고 계속 도전하는 사람들은 결국은 무엇이든 이루어 냅니다. 이렇게 팀워크가 좋은 곳에 길게는 5년 정도 꾸준히 지원을 해 주면 좋은 성과를 냅니다.”

조 대표의 말에 따르면 스타트업이 성공하는 데 기술이 차지하는 비중은 20%가 채 안 된다고 한다. 심지어 15% 이하로 여기는 투자자도 있다고 한다. 조 대표뿐만 아니라 많은 투자자들이 스타트업 성공의 가장 큰 요인으로 꼽는 것은 사람이라고 한다.

그러면서 액트너랩이 다른 벤처캐피털과 다른 점으로 40대 전후의 창업자를 찾는 것을 꼽았다. 이것은 액트너랩이 하드웨어 분야에 주로 투자를 하는 것과도 관련이 깊다. 소프트웨어 쪽에 투자하는 벤처캐피털들은 시장 변화에 재빠르게 대응할 있는 20대에서 30대 초반의 창업자를 선호한다. 그렇지만 하드웨어 분야는 원천기술 보유와 더불어 관련분야에서 적어도 10년 이상 경력을 쌓은 사람이 성공할 확률이 높다.

창업자들을 보면 40대 중반을 넘어서 창업하는 사람은 거의 없다. 그러므로 40대 전후에 창업을 시도하는 사람들은 마지막 기회라고 생각하며 도전하는 경우가 많다. 이들은 일단 창업에 뛰어들고 나면 돌아갈 곳이 없다. 이렇게 절박한 만큼 의지도 강하기 때문에 성공할 확률이 높다.

“40대 전후의 창업자가 성공을 하기 위해서는 체력도 중요합니다. 여기서 말하는 체력이란 단순히 육체적인 체력을 말하는 것이 아닙니다. 버티는 힘, 집중력을 유지할 수 있는 힘을 말합니다. 한두 번 실패하더라도 계속 버티고 도전하는 사람들은 언젠가는 성공을 합니다. 제 입으로 말하기는 쑥스럽지만, 저도 버티는 힘이 강한 사람입니다. 직원들이 그러더군요. 자신들은 일주일을 ‘월화수목금금금’으로 살지만, 대표님은 ‘월월월월월월월’로 산다고요.”

성장의 끝을 알 수 없는 회사

액트너랩이 본격적으로 투자를 시작한 지는 6개월 정도 됐다. 짧은 기간이지만 가능성 있는 기업을 많이 발굴해 냈고, 업계에 이름을 알렸다. 특별히 기억에 남는 회사가 없는지 물어보니 펨토펩과 이오플로우를 꼽았다.

“펨토펩은 스타트업이라고 말하기 애매한 회사이기는 합니다. 시작할 때부터 50억 원 이상의 가치를 지닌 회사라는 평가를 받고 있었습니다. 그런데 우리는 10억 원에서 20억 원 사이로 가치를 설정하고 시드 머니를 투자했습니다. 이미 엔젤투자자들로부터 많은 투자를 받았는데도 말이죠.”

그럼에도 펨토펩에 투자를 한 이유가 궁금했다.

“펨토펩은 유리지방산을 땀이나 피에서 분리해서 신속하게 성분분석을 할 수 있는 기술을 가지고 있습니다. 유리지방산의 성분을 분석하면 당뇨, 고지혈증 등 만성질환을 손쉽게 판별할 수 있습니다. 기존의 분석방법은 고가인데다가 시간도 오래 걸렸지만 펨토펩은 스마트폰을 기반으로 값싸고 신속하게 판별할 수 있는 기술을 개발한 것이죠.”



설명을 듣고 보니 과연 투자를 할 만한 회사라는 생각이 들었다.

그런데 이게 다가 아니었다.

“그런데 펠토펩은 이 보다 더 놀라운 원천기술을 가지고 있습니다. 세포에 나노 구멍을 뚫어 실험용 물질을 자유자재로 넣고 뺄 수 있는 기술이죠. 구멍을 무척 작게 뚫기 때문에 세포에는 아무런 영향을 주지 않습니다. 이런 초정밀 기술의 응용 분야는 무궁무진합니다. 이외에도 놀라운 원천기술을 몇 개

더 가지고 있기 때문에 펨토펩이 얼마만큼 성장할 지 저로서도 알 수가 없습니다.”

펨토펩에 대한 설명을 듣고 나니 이오플로우에도 자연스럽게 관심이 쏠렸다.

“이오플로우는 당뇨펌프 관련 기술을 가지고 있습니다. 가격이나 편의성 측면에서 시장의 판도를 뒤바꿀만한 기술입니다. 이 회사는 나스닥 직상장도 가능한 회사입니다. 나스닥에 상장되려면 매출뿐만 아니라 영업이익률도 높아야 합니다. 혹은 기술상장을 하면 됩니다. 기술상장을 하기 위해서는 원천기술을 가지고 있어야 합니다. 의료기기의 경우 임상을 통과하고 FDA의 승인을 받으면 직상장이 가능합니다. 이오플로우는 잠재성으로 볼 때, 최소 1,000억 원에서 조 단위의 매출을 올릴 수 있는 회사입니다.”

간섭이라뇨? 도움입니다!

액트너랩은 스타트업을 가장 가까이에서 지켜보고 지원을 해주고 있으니 그들의 애로사항도 잘 알고 있을 것 같아 질문을 해 보았다.

“우리가 주로 투자하는 스타트업은 사회경험을 어느 정도 쌓은 구성원들로 이루어진 회사이기 때문에 크게 시행착오를 겪는 경우는 별로 없습니다. 이들이 주로 겪는 문제라면 역시 자금 문제겠죠. 그리고 자금 문제 이상으로 곤란을 겪는 것이 마케팅 부분입니다. 따라서 액트너랩은 자금을 지원하는 것뿐만 아니라 시장에서 통할 수 있도록 제품 개발의 방향을 잡아주는 일도 병행하고 있습니다.”

조 대표의 설명을 듣다보니 투자사가 너무 깊숙이 관여를 하는 게 아닌가 하는 생각이 들었다. 스타트업의 입장에서는 간접으로 생각할 수도 있지 않을까 하여 이에 대해 물어보았다.



“일반적으로 벤처캐피털들은 계약서를 작성할 때 다양한 조건을 내깁니다. 우리 역시 다양한 조건을 내깁니다. 그러나 빼달라고 하는 부분이 있으면 될 수 있는 한 다 빼줍니다. 우리는 투자를 할 때 보통주로 들어갑니다. 간접을 안 하겠다는 뜻이죠. 우리는 정부 사업을 하고 있기 때문에 더더욱 특정 조건을 내걸어서는 안 된다고 생각합니다. 우리는 투자 받는 회사들이 적극적으로 도움을 요청할 때만 관여를 합니다. 실제로 도움을 요청하는 회사들이 꽤 많습니다. 여기저기서 와 달라고 하니 솔직히 곤란할 때도 많습니다. 그렇지만 도움을 줄 수 있는 한 최대한 도와주려고 노력하고 있습니다.”

조 대표는 액트너랩이 투자한 회사들이 빨리 엑시트 해서 다른 회사들에게도 도움을 줬으면 좋겠다고 했다. 그러면서 우리나라 스타트업들이 엑시트하기가 어렵다는 말도 덧붙였다. 조 대표는 이러한 문제를 해결하기 위해서는 정책의 뒷받침이 있어야 한다고 했다.

사람이 모이는 곳에서 아이디어가 나온다

조 대표는 텁스 프로그램에 대해서도 조언을 아끼지 않았다.

“텅스 프로그램은 참 잘 만든 프로그램입니다. 그런데 좀 더 집중적으로 지원을 해 줬으면 좋겠습니다. 텁스 뿐만 아니라 창업정책 자체를 가능성이 높은 곳에 집중 했으면 좋겠습니다. 네이버나 다음 같은 스타트업이 크게 성장할 수 있었던 이유는 잠재력이 큰 사람들이 세계적인 기술을 보유하고 있었기 때문입니다. 그러므로 이런 조건을 가진 곳에 집중해서 투자를 해야 합니다. 물론 이들이 실패할 수도 있습니다. 그렇지만 이들이 얻은 경험은 새로운 토양의 밑거름이 될 것입니다.”

조 대표는 정부의 집중적 투자를 바라기도 하지만 액트너랩 역시 텁스 타운에 많은 투자를 할 것이라고 했다. 특히, 텁스 타운에 시작품 공작소를 설치하는 데에 대규모 투자를 할 예정이다.

“텅스 타운 시작품 공작소에 3D 프린터뿐만 아니라 방송장비도 설치할 예정입니다. 그렇게 함으로써 아이디어가 현실화 되는 것을 라이브로 보여주고 싶습니다. 특히, 꿈을 키우고 있는 학생들에게 말이죠.”

이외에도 텁스 타운에 꼭대기 층에서 아래층까지 미끄럼틀을 설치하자는 아이디어를 내놓기도 했다. 건물 자체에서 재미를 느낄 수 있도록 만들자는 말이었다. 재미있으면 사람들이 모이고, 사람들이 모이면 그 속에서 아이디어가 나온다는 것이 그 이유였다.

건물 앞 도로도 차선을 넓히고 주말에는 차량을 통제해서 사람들이 모이도록 하자는 제안도 했다. 텁스 타운에서 정기적으로 세계적인 명사들을 불러 강연을 하자는 아이디어도 내놓았다.

조 대표의 제안은 얼핏 허황된 것으로 비칠 수도 있다. 그러나 사람이 모여야 아이디어가 나온다는 말 만큼은 결코 허황된 얘기로 들리지 않았다. 우리나라가 지금까지 발전을 해 온 것도 사람들의 힘이었고, 앞으로의 발전도 사람들의 힘에 의해 이루어질 것이다.

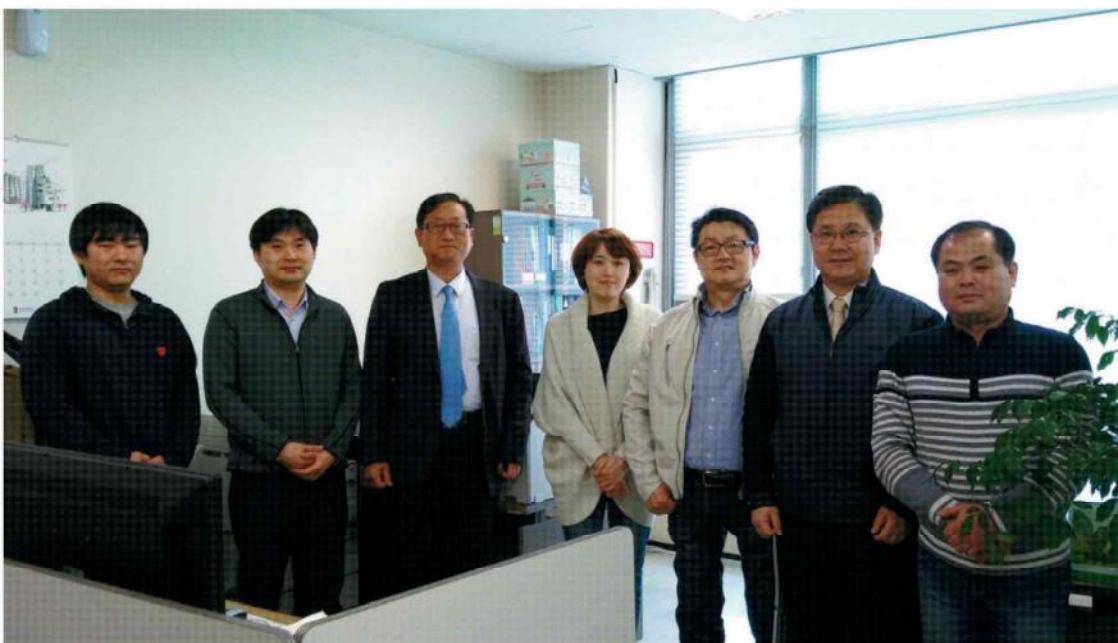
펩토펩**“인슐린 저항성을 유발하는 유리 지방산 진단 및 관리”**

- ①** 영상 분석만으로 액적내 총 지방산량을 측정하는 기술을 구현함.
- ②** 고가의 초정밀 GC(Gas Chromatography) 지방산 분석을 스마트 디바이스 영상 분석만으로 대등하게 실현.
- ③** 임상 허가 이전에는 건강상의 위험신호를 감지하여 내원 기회를 잃지 않도록 유도해주는 의료보조기구로 출시. 임상 허가 후에는 자가 진단을 통한 원격진단까지 연계하여 모든 의료 진단에 적용.



이오플로우**“저가형 일회용 1형 당뇨 패치펌프”**

- ❶ 전기삼투방식(EOP, Electroosmotic Pump)을 활용하여 매우 저렴한 원가로 작고 가벼우며 전자적 제어가 용이한 펌프를 개발. 이를 활용하여 약물 주입기로 개발하고자 함.
- ❷ 이전까지의 모든 EOP는 용액의 전기분해가 일어나 가스가 발생하는 문제가 있었으나, 이오플로우는 이러한 문제를 해결하여 가스 발생이 전혀 없는 펌프를 구현함.
- ❸ 장시간 안정적으로 인슐린 공급이 가능한 가역성 펌프 시스템을 구성함. 이를 통해 저가형 1회용 당뇨 패치타입 인슐린 펌프 제품 생산 가능.





5% 성장은 불가능해도 30% 성장은 가능하다. 5% 성장을 목표로 삼으면 과거 방식대로 움직이기 때문에 4% 성장도 달성하기 힘들다. 그러나 30% 성장을 목표로 삼으면 혁신적인 아이디어를 찾게 되고 접근방식도 달라지기 때문에 기대이상의 성과를 거두곤 한다.

– 마쓰시타 고노스케

“회사를 ‘만드는’ 회사”

퓨처플레이(Future Play) 류중희 대표

“다른 벤처캐피털 업체와 퓨처플레이이는 다르다고 보시면 됩니다. 저희는 회사를 만드는 회사거든요. 게다가 하이테크 분야 기업에만 투자를 하죠. 저희는 압도적인 재능을 가진 인재들을 구축해 놓고 이들이 직접 창업하는 것을 돕습니다. 스타트업에 지금만 지원해서는 성공하기 힘듭니다. 좋은 성과가 나올 수 있도록 가장 효과적인 방법으로 이들을 도와야 합니다.”

류 대표 역시 과거 시리얼 스타트업을 시작했고 수많은 시행착오를 겪었다. 덕분에 다양한 루트로 진행하고 있는 프로젝트의 파운더로서 자신의 경험을 통해 신생 창업자들이 어느 시점에서 어떤 솔루션이 필요한지를 아주 잘 알고 있다.

하지만 경우에 따라 해결책이 모두 다르지 않나 물었더니 데이터 분석과 통계 등을 보면 커다란 경계 안에서 거의 벗어나지 않는다면, 가끔씩 사람들에게 농담 식으로



퓨처플레이이는 ‘미래에서 타임머신을 타고 온 여러분(창업자)의 모습이다’라고 빗대어 이야기한다고 했다.

전문가의 직관적 지원

퓨처플레이에는 15명 정도의 직원이 각자의 파트에서 업계 최고의 실력자들로 활동하고 있다. 이들은 각자의 분야에서 뛰어난 능력과 커뮤니티 스킬을 갖춘 이들로, 류 대표가 고르고 고른 인재들이다. 실제로 그들 스스로 스타트업을 시작할 만큼 역량과 아이디어가 뛰어남에도 불구하고 그와 뜻을 같이하고 모여 있다. 류 대표는 그들이 언제라도 떠나겠다고 하면 기꺼이 원하는 곳으로 보내고 그 선택에 응원을 아끼지 않겠다고 했다. 류 대표는 오히려 이들이 자신이 원하는 업종에서 창업하기를 독려한다. 돈보다 인적 자원을 더 중요하게 여기기 때문이다. 이는 퓨처플레이의 핵심 가치이기도 하다.

“사실 돈을 구하는 것은 어렵지 않습니다. 어려운 건 창업을 하고 나서 수많은 난관들을 해쳐나갈 수 있는 지혜를 가진 구성원들을 모으는 것이죠. 처음에 창업을 하면 맨땅에 혼딩하는 기분이 듭니다. 자금부터 시작해서 수많은 문제들에 부딪치게 되죠. 이 문제들을 해결하려면 멘토들을 찾아가거나 자문 위원들을

만나 물어보아야 합니다. 여차저차 해서 해답을 찾고 나면 회사로 돌아가 다시 해 보고 안 되면 또 외부로 돌아다녀야 합니다. 저는 이것을 시간 낭비라고 봅니다. 도움이 필요할 때 즉각적인 도움을 주기 위해서 퓨처플레이를 설립했습니다.”

그의 남다른 경영방식은 하루아침에 이루어진 것이 아니다. 축적된 경험과 지식을 통해 가장 적정한 투자의 방식을 찾은 것이고, 이것이 업계, 특히 최첨단 기술을 바탕으로 점프하려는 스타트업에 가장 잘 어울린다고 판단한 것이다. 이 판단은 다행스럽게도 꽤 좋은 성과를 내고 있다. 꿈을 현실화하는 기업은 분명 투자할 가치가 있다. 다만, 성과를 내기 위한 시간이 오래 걸린다는 단점이 있지만 창업자의 철학과 아이디어가 획기적이라면 인내심과 기다림은 당연한 일이다.

게다가, 류 대표의 통찰력은 이미 업계에서도 소문이 자자하다. 그는 한국과학기술원 문화기술대학원 겸임교수로 재직하다가 2006년 이미지 인식 기능을 갖춘 올라웍스를 창업했다. 이후 2012년 인텔에 350억 원 가량으로 매각한 이후 인텔코리아의 상무로 재직하며 운영자와 고용인 입장을 다양하게 겪었다. 실무와 경영 체계를 고루 습득한 것이다.

벤처캐피털 상위의 벤처빌더

류 대표와 인터뷰를 하는 도중 가장 많이 들은 말은 '빌더'라는 말이다. 뭔가를 만들어내는 사람. 벤처 빌더는 앞서 말한 회사가 회사를 만든다는 맥락이며, 현금보다 실질적인 지원과 협조 같은 현물지원을 최우선으로 하고 있다. 여러 분야의 스타트업 중에서도 자본력과 끈기가 많이 요구되는 하이테크(딥테크) 기술을 가진 회사에만 지원하는 전략을 택한 곳이 바로 퓨처 플레이이다. 퓨처플레이이는 그들이 가진 지식과 능력이 좋은 결과물을 만들어낼 때까지 도와준다.

이들은 생활을 편리하게 바꿔줄 하이테크 기술을 가진 창업자라면 장기간의 자금지원도 마다하지 않는다. 관련 경력이 충분하다고 판단이 되면 자금뿐만 아니라 필요한 인력까지 연결해준다. 류 대표는 가능성 있는 스타트업을 발굴하기 위해 직접 대기업과 대학교 등을 방문하는 것을 마다하지 않는다.

류 대표는 냉철하고 명확하게 가능성 있는 스타트업을 발굴하기 위해 전문 인력풀을 구성했다. 퓨처플레이의 지원을 받고자 하는 스타트업은 이들의 심사 기준을 통과해야 한다. 퓨처플레이의 심사 기준은 각계각층의 전문가들의 데이터를 바탕으로 구성되었기 때문에 상당히 정교하다. 이는 하이 테크놀로지 스타트업 전문 엑셀러레이터이자 국내 유일의 벤처 빌더인

퓨처플레이만의 노하우라 하겠다.

“프라이머에서 파트너로 있으면서 정말 내공이 엄청난 분들을 많이 만났습니다. 모든 분들이 화려한 경력을 갖고 있었는데, 마치 '어벤저스' 같았습니다. 공통의 목표를 가지고 일하니 시너지 효과가 정말 엄청나더군요. 물론 독자적으로 일을 해도 충분히 잘 해나갈 수 있었습니다. 나중에는 각자의 특성을 살려 자신이 잘 할 수 있는 분야를 개척했습니다. 제 관심은 하이테크에 있었기 때문에 그런 기업에 중점적으로 투자를 했습니다.”

혁신에 투자한다

퓨처플레이는 하이테크 기업에 중점 투자하기 때문에 기술력을 가장 기본적으로 살펴본다. 그렇지만 더 중요하게 생각하는 것은 의사소통 능력이다.

“전문 투자자들에게는 자신만의 노하우와 스타일이 있습니다. 전문 개발자 역시 마찬가지입니다. 따라서 서로 자신만의 스타일을 고집하다보면 의사소통이 어려울 수 있습니다. 반면에 의사소통이 원활하게 되면 최고의 시너지 효과를 낼 수 있습니다.”

류 대표는 의사소통뿐만 아니라 자신의 길을 우직하게 가는 능력도 필요하다고 덧붙였다. 일이 잘 안 풀린다고 해서 자신의 전문 분야를 떠나 다른 곳으로 눈길을 돌리는 사람들은 성공하기 힘들다는 것이 그 이유다. 다행히 하이테크 분야는 자신의 길을 묵묵히 걸어가는 사람들이 대부분이라고 한다. 자신의 기술이 실현되는 것을 일생의 목표로 삼는 사람들도 많다고 한다. 그러나 워낙 초기비용이 많이 들어가고 실패하는 비율도 높아 투자자들은 선뜻 투자할 마음을 먹기 힘들다고 한다. 그래서 먼 미래를 내다보고 하이테크 분야에 투자하는 퓨처플레이의 존재가 남다를 수밖에 없는 것이다.

“점진적으로 인간의 삶을 바꾸는 기술은 진화일 뿐, 혁신이 아닙니다. 퓨처플레이이는 진화가 아닌 혁신에 투자합니다. Evolution이 아닌 revolution에 가치를 두고 있는 것이죠. 결과를 내려면 시간이 걸리는 분야이기 때문에 투자 선정에 어려움이 많기는 합니다. 그렇지만 과거를 보면 대략적인 데이터가 나오기 때문에 어느 정도 미래를 예측할 수 있습니다. 이러한 분석 결과를 토대로 팀원들과 토의를 거쳐 투자 대상을 선정합니다.”

고부가가치를 위한 고도의 통찰력

현재, 한국의 최첨단 기술자들이 국내를 비롯한 해외에서 실력을 마음껏 펼칠 수 있도록 정부와民間단체가 손을 잡고 지원을 해주는 프로그램을 내놓고 있다. 류 대표는 이런 관점에서 TIPS 가 투자자들이 균형 있는 투자를 할 수 있도록 도와주는 고무적인 프로그램이라 평가했다.

“기업 가치가 10억 원인 회사가 있다고 가정해 봅시다. 이 회사에 벤처캐피털이 10억 원을 모두 투자하면 적어도 지분의 반 이상을 투자자가 가져가게 됩니다. 그렇다면 이것은 창업자의 회사라고 할 수 없죠. 하지만 투자자가 2~3억 원을 투자하고 나머지를 정부에서 도와주면 창업자는 눈치 보지 않고 개발에 집중할 수 있게 됩니다.”

류 대표는 중소기업청이 실행하고 있는 TIPS 프로그램과 같은 것이 더욱 많이 생겼으면 좋겠다는 바람을 내비치며 퓨처플레이가 TIPS를 통해 투자한 8곳 중 그의 철학과 가장 부합하는 두 곳을 소개했다.

운영사 대표 5인에게 묻고 듣다



백세시대. 건강만큼 소중한 것은 없다

‘최첨단’, ‘하이테크’란 말이 가장 많이 통용되고 있는 분야는 의학, 의료분야이다.



어느 날, 류 대표는 미래글로벌창업지원센터의 소개를 받아 부산대학교에 있는 길영준 박사와 연락이 닿았다. 얼마 후, 길 박사는 류 대표에게 사업계획서를 보냈다. 그런데 류 대표는 사업계획서가 마음에 들지 않았다. 하지만 일단 만나 본 뒤에 투자를 결정하기로 하고 길 박사와 미팅을 진행했다. 길 박사는 열의를 다해 그가 개발하고 있는 제품을 소개했다. 그 순간, 류 대표의 머릿속에서 사업계획서는 저 멀리 사라지고 말았다.

“스타트업 평가를 문서로만 해서는 안 된다고 느낀 첫 사례였습니다. 길영준 박사를 만나 이야기를 해보니 휴이노가 개발하고 있는 제품은 정말 획기적이었어요. 국내는 물론 세계시장에 내놓아도 통하겠다는 생각이 들었죠. 제 선입견이 깨지게 되서 정말 다행이었습니다.”

부산대학교 컴퓨터공학과 교수였던 길영준 박사는 2014년 1월, 대학교 내 창업센터에서 휴이노를 만들었다. 4명으로 시작한 이들은 혈압측정기를 시계처럼 작용할 수 있도록 개발하는

데 매달렸다. 구글 위치가 비슷한 기능을 제공하기는 하지만, 이는 그리 정확하지 않다는 것이 밝혀졌다. 병원뿐만 아니라 공공장소에서 쉽게 접할 수 있는 혈압측정기도 부정확하기는 마찬가지였다. 그래서 이들은 백세시대를 맞이하여 사람들이 가장 관심을 가지게 될 분야는 건강과 웰니스란 것에 동의하고 정확하게 혈압을 쟁 수 있으면서도 디자인적으로 뛰어난 시계형태의 혈압측정기를 만들어보기로 의견을 모은 것이다.

휴이노는 퓨처플레이의 지원을 받아 4건 이상의 특허를 내고 마침내 정확한 혈압측정 기능을 갖춘 웨어러블 기기를 선보였다. 휴이노의 혈압측정기는 팔뚝을 압박했다가 풀어주면서 재는 기존의 혈압측정기와는 달리 신체의 전자파를 분석해서 혈압을 측정한다. 휴이노의 혈압측정기를 시계처럼 팔에 차고 손가락으로 센서를 눌러주면 1초도 되지 않아 혈압을 알려준다. 정확도는 100%에 가깝다.

휴이노의 가능성을 알아본 류 대표는 TIPS에 추천함과 동시에 투자를 진행했다. 그리고 휴이노를 도와주던 퓨처플레이의 직원을 아예 휴이노로 이직시켰다.

“휴이노의 팀원들은 개발에만 매달리고 있었기 때문에 다른 일을 할 여유가 없었어요. 그래서 퓨처플레이의 직원이 다른 업무를 도와주었죠. 그런데 이 직원이 휴이노로 자리를 옮겨 더

많은 일을 해 보고 싶다고 하는 거예요. 그래서 기쁜 마음으로 보내겠습니다.”

투자에 빈부격차는 없다

류 대표가 적극적으로 TIPS에 추천한 기업들 중, 2013년 1월에 창업한 위버풀이 있다. 그는 불쑥 이런 질문을 던졌다.

“투자해보셨습니까?”

아니라는 대답에 그는 이렇게 말했다.

“은행에 가면 돈 많은 사람이 대우를 받죠. 이들을 맞이하는 룸이 따로 있어 각종 투자관련 상담을 해 줍니다. 반대로 돈이 없는 사람은 투자 상담은커녕 자산관리에 대한 조언조차 받기 힘듭니다. 위버풀은 이러한 불평등에 주목했습니다. 그래서 소수만이 누리고 있던 고급 금융정보를 누구나 누릴 수 있게 하는 핀테크 프로그램을 개발했습니다.”

아직은 낯선 ‘핀테크’라는 말은 자산관리 용어로 소액투자자를 위한 재테크 툴을 일컫는다. 구체적으로는, 개인이 자산을

어떻게 관리해야 하는지 빅데이터를 기반으로 훈련 받은 기계가 알려주는 것을 일컫는다. 미국은 이런 핀테크 서비스들이 개인 맞춤형 서비스로까지 발전해 있다. 그러나 우리나라는 아직 용어조차도 생소할뿐더러 주식이나 투자에 대해 부정적인 인식이 많아서 보급이 느린 편이다. 하지만 최근 들어 금융감독원이나 증권 투자회사들이 관심을 가지기 시작했다.

위버플의 김재윤 대표는 NHN에서 개발자로 4년 간 일을 했다. 그는 자신이 주도한 게임이 글로벌 진출에 실패하면서 과감히 사표를 던지고 나왔다. 이후 회계사 자격증을 따고 나서 회계법인에 들어갔다가 벤처캐피털에서 모바일 투자를 담당하기도 했다. 하지만 이 모든 일이 자신의 몸에 맞는 일이 아니었다. 그는 개발자로서의 능력과 투자 쪽의 경험을 살려 비즈니스를 해보기로 결정했다. 이렇게 해서 탄생한 것이 바로 위버플이다. 위버플을 창업하고 나서는 류 대표의 도움을 많이 받았다. 류 대표 역시 핀테크 서비스의 미래를 보고 위버플을 적극 지원했다.

위버플의 서비스는 빅데이터와 머신러닝 같은 기반기술을 바탕으로 숫자와 텍스트 데이터를 결합해서 정확한 데이터를 만든 다음, 검색엔진을 돌려 정보를 제공한다. 위버플의 서비스는 소액 투자가들에게도 정확한 투자 정보를 제공해 준다는 점에서



의미가 크다. 하지만 금융시장의 근간을 뒤흔든다는 곱지 않은 시선도 받고 있다. 그러나 금융시장의 파이를 키우고 나눈다는 점에서 모두에게 이익이 되는 서비스임에 틀림없다. 정부도 이러한 점을 높이 사서, 적극 수용하려는 입장을 취하고 있기 때문에 위버플의 미래는 상당히 고무적이다.

류 대표는 기업이 실패 확률을 낮추려면 좋은 제품을 만들어야 한다고 했다. 투자사의 입장에서 보면 좋은 제품은 좋은 스타트업을 말한다. 따라서 투자사가 실패 확률을 낮추려면 좋은 스타트업을 키워내야 한다. 다행히 류 대표는 좋은 스타트업을 발굴하고 키워낼 수 있는 방법을 잘 알고 있다. 그의 손을 통해 좋은 스타트업들이 무력무력 자랄 수 있기를 희망한다.

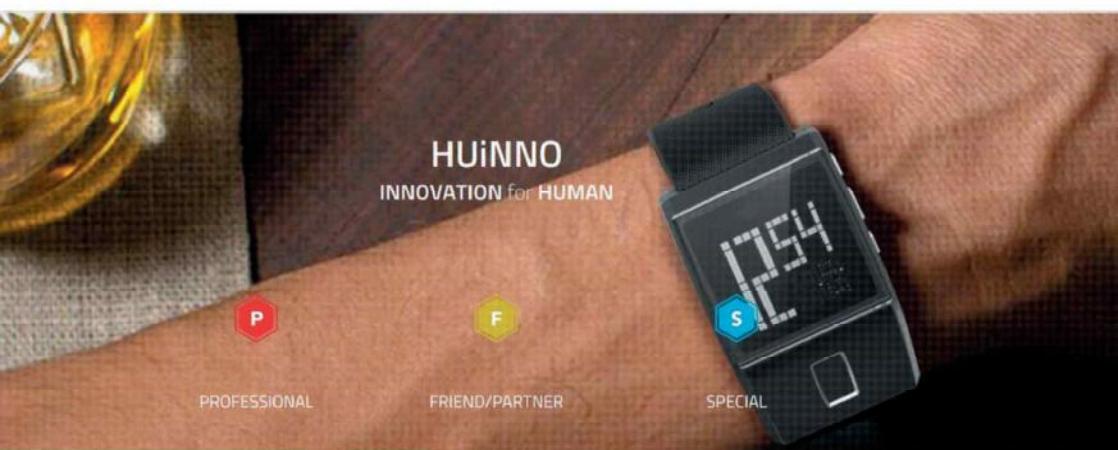
(주)휴이노

_ 대표이사 길영준

“세계 최초의 혈압측정 스마트 워치”

- ① 압력과 커프를 사용하는 불편한 기존 혈압계와 달리 세계최초의 헬스케어 기술을 자체 계발하여 맥박, ECG, PPG, SpO2 등 다양한 생체신호를 센서로 측정하고 혈압을 최상의 정확도로 모니터링 해주는 손목시계 형태의 스마트 혈압 측정기를 만들고 있다.
- ② 일반인들도 쉽게 사용할 수 있는 점이 가장 큰 장점이다.
- ③ 한국 벤처기업 10개 팀으로 선발되어 미국 실리콘비치 투자자들의 관심을 받기도 했다.





A photograph of a person's wrist wearing a black Huinno smartwatch. The watch has a digital display showing the letters 'H', 'U', 'N', 'O' in a grid pattern. A blue hexagonal button labeled 'S' is visible on the right side of the watch. The background shows a close-up of a gold-colored cufflink and a textured brown leather surface.

HUINNO
INNOVATION for HUMAN

P F S

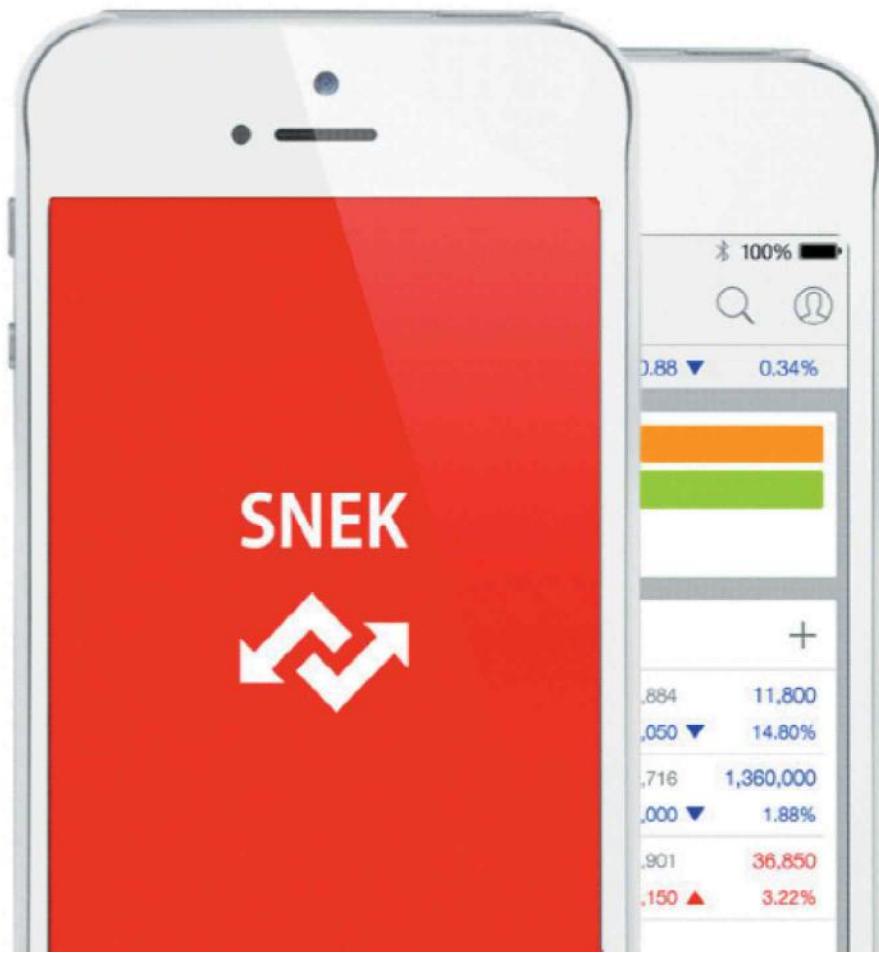
PROFESSIONAL FRIEND/PARTNER SPECIAL

(주)위버플

_ 대표이사 김재윤

“소액투자자를 웃게 하라”

- ❶ 빅데이터와 머신러닝 등 핀테크 기반 기술을 바탕으로, 개인에 맞는 투자 조언을 저렴한 비용으로 제공해주는 서비스를 개발하고 있다. 최근 한국예탁결제원과 캡테크 활성화 지원을 위한 업무협약을 맺었다.
- ❷ 핀테크 시스템으로 정확한 분석과 정보공유를 통해 프라이빗 뱅킹(PB) 서비스를 받는 소액투자자의 권리를 누릴 수 있다.
- ❸ 특권계층만 누릴 수 있던 부분을 일반화시킴으로 금융활성화를 돋는다. 그리고 투자의 접근성을 용이하게 만든다.





팁스를 말하다



TIPS

단순성,
단순성,
단순성,

내가 말하노니 두 세 개 정도의 일만 하라.
절대로 당신의 일거리가 백 개 천개가 되지 않도록 하라.
더욱이 수백만 개가 되지 않도록 하고,
당신이 하는 일이 다섯 손가락 안에 있게 하라.

-조지 소로스-

기술창업 스타트업의 성공을 위한 화끈한 투자, 통 큰 팁, 강력한 한 방이 왔다!

_ <징검다리> 2014 winter(58호) 인용

이스라엘은 전 세계 창업자들에게 ‘스타트업 네이션(창업국가)’으로 불린다. 이스라엘의 도시 중 하나인 텔아비브는 미국 실리콘밸리 다음으로 스타트업 지원 환경이 잘 갖춰졌다는 평가를 받고 있다. 때문에 마이크로소프트(MS), 구글, AOL 등과 같은 글로벌 IT 기업들 상당수가 이곳에서 창업지원 프로그램을 운영하고 있다. 글로벌 기업들의 연구개발(R&D) 센터만 해도 무려 285개다. 이처럼 이스라엘 스타트업이 약진하게 된 이유는 정부·대학·창업자들의 노력이 있었다. 중소기업청은 이스라엘식 기술창업·R&D 투자 프로그램을 도입해 5%에 불과한 국내 기술창업 스타트업의 성공률을 이스라엘 수준인 50%로 끌어올리기 위해 민간투자주도형 기술창업프로그램(TIPS, 이하 팁스)을 운영하고 있다.



기업창업 성공시대를 연다

중소기업청이 주도하고 있는 텁스는 정부가 엔젤투자사를 창업기업 인큐베이터 운영사로 선정하면, 엔젤투자사에서 투자를 통해 추천한 창업팀을 정부가 선별해 연구개발 자금을 매칭하고 운영사의 보육센터에 입주시켜 집중 육성하는 구조다. 선발된 창업팀은 최장 3년간 엔젤투자 1억 원과 함께 R&D자금 최대 5억 원, 창업자금 1억 원, 엔젤투자매칭펀드 2억 원, 해외마케팅 비용 1억 원 등 최대 9억 원을 추가로 투자 및 지원받을 수 있다. 창업팀은 기술아이템만으로 창업이 가능하고 엔젤투자회사는 적은 투자로 상대적으로 많은 지분을 확보할 수 있는 이점이 있다.

최근 1년간 텁스는 성공 벤처인이 주도하는 엔젤투자사 10개를 운영사로 선정, 현재 창업팀 56개에 대해 엔젤투자 140억 원, 정부 R&D자금 230억 원을 지원했다. 56개 창업팀 중 8개 팀이 해외투자자 등으로부터 총 49억 원 규모의 후속투자를 유치하고 글로벌 시장에 진출했다. 초기전문 벤처캐피털 캡스톤파트너스 송은강 대표는 “텅스는 스타트업들에게 충분한 자금을 제공할 뿐만 아니라 투자사들이 보다 밀착된 멘토링과 협업을 통해 성공가능성을 높인다는 데 큰 의미가 있습니다.”

앞으로 이를 통해 기술과 아이템이 우수하지만 자금과 멘토링이



부족해 창업을 주저했던 기술 스타트업 팀들에게 좋은 기회가 될 것입니다”라고 말했다.

중소기업청은 텁스 인큐베이터를 지난 2월에는 서울대 기술지주에, 5월에는 아산나눔재단 마루180에 그리고 10월에는 한양대 서울캠퍼스에 열었다.

열린 공간, 열린 커뮤니티가 성공을 이끈다

편집팀은 텁스 인큐베이터 중 하나인 아산나눔재단 마루180을 찾았다. 서울 역삼동에 위치한 마루180은 감각적인 외관으로 사람들의 시선을 끈다. 이곳은 높은 산을 향해 달려가는 공간이라는 뜻의 ‘마루’와 세상을 180도 바꾸겠다는 의지가 담긴 숫자 ‘180’을 합쳐 ‘마루180’으로 명명했다고 한다.

입구에 들어서자, 강연 문화콘텐츠기업 마이크임팩트가 운영하는 카페가 있었다. 점심시간이 지났음에도 카페 안은 사람들로 가득했다. 이곳이 인기 있는 이유 중 하나는 국내 스타트업의 등용문이라 불리는 팟캐스트 방송 ‘쫄지말고 투자하라’의 촬영장소인 점도 한몫했다.

마루180의 2층부터 5층까지는 스타트업들이 자리를 꿰차고 있다. 이들은 모두 치열한 경쟁을 뚫고 입주했다. 이유는 간단하다. 마루180에는 스타트업이 필요로 하는 사업을

진행할 공간, 성공의 길로 이끌어 줄 멘토, 아이디어를 실현해 줄 자금 등이 완벽하게 구비되어 있기 때문. 여기에 초기전문 벤처캐피털 캡스톤파트너스, DSC인베스트먼트와 엔젤투자사 엑셀러레이터인 스파크랩, 퓨처플레이 등도 각 층마다 입주해 있다(DSC를 제외한 3개사가 현재 팀스 운영사다). 모든 공간이 개방형이다 보니 서로 오며가며 사업에 관한 이야기를 할 수 있도록 작은 공간에도 테이블과 의자를 마련해 놓았다. 자연스럽게 인프라가 만들어진 셈이다.

이밖에 마루180은 스타트업들을 위해 투자와 법률, 회계, 특히, UI/UX 등 사업에 필요한 교육을 진행한다.

최근에는 단순 교육을 넘어 분야별 전문가와 1대1 멘토링을 진행해 실질적인 도움을 주고 있다. 또한 매달 입주 스타트업과 투자자, 엑셀러레이터 등이 한자리에 모이는 타운홀 미팅도 열린다.

팀스 운영사 스파크랩, 퓨처플레이와 창업팀 드라마앤컴퍼니의 대표들을 만나보았다.

Never, Never, Never... Give Up!

스파크랩 이한주 대표

올해 창업 시장에서 가장 두드러진 트렌드로는 글로벌 진출을 꼽을 수 있다. 이런 분위기 속에서 글로벌 진출을 목표로 액셀러레이션 프로그램을 운영하는 곳이 있다. 바로 스파크랩이다.

“스파크랩의 목표는 글로벌 진출입니다. 전 세계 시장을 대상으로 하는 인큐베이팅부터 시작해 글로벌 투자자들과의 네트워크, 현지 영업조직 구성, 인재채용 등까지 모든 것을 지원하고 있습니다.”

이한주 대표는 무분별한 글로벌 진출은 오히려 스타트업 자체에 악영향을 끼칠 수 있으니 진출 전에 상담은 필수라고 말했다. 또한 스타트업이 성공하기 위해서는 3가지만 명심해 달라고 당부했다.

“먼저 뚜렷한 문제의식입니다. 내가 세상에서 무엇을 바꾸고자 하는지 본인 스스로 확신한 신념이 있어야 합니다. 두 번째는 국내보다 글로벌 시장을 공부하며 기회를 엿보는 것입니다.

끝으로 ‘좋은 팀’입니다. 글로벌 진출은 혼자서는 절대 할 수 없습니다. 개발과 상품기획, 영업 등 전 분야에 각각의 전문가와 함께 원활한 소통을 해야 세계 시장에도 전해 볼 수 있습니다. 방금 말씀드린 내용이 많이 까다롭고 어렵지만 치열한 경쟁시장에서 살아남기 위해서는 반드시 필요한 조건입니다.”

얼마 전, 홍콩으로 출장을 다녀왔다는 그는 “홍콩에서도 우리나라 정부가 앞장서 팁스를 진행하는 것에 큰 관심을 갖고 있습니다. 과감한 투자와 아낌없는 지원에 많이 부러워하더군요. 이제 무대가 준비되었습니다. 포기하지 말고 끝까지 달려가십시오”라고 당부했다.



정부의 적극 지원, 지금이 기술창업의 적기

퓨처플레이 류중희 대표

퓨처플레이는 기술을 가진 예비창업자들을 발굴해 연구개발과 특허, 회계, 재무 등을 지원한다. 특이한 점은 몇몇 예비창업가는 이곳에서 급여를 받으며 직원으로 근무하기도 한다. 예비 창업가는 창업을 하고 퓨처플레이는 특허권 또는 지분을 통해 수익을 거두는 구조다.

“퓨처플레이는 ‘회사를 만드는 회사’로써 스타트업을 발굴해 키워내고 있습니다. 전 세계적으로 우리나라 사람들은 창의성이 뛰어납니다. 스타트업의 숨겨져 있는 창의력을 발굴하고 육성하는 시스템을 통해 글로벌 기술기업을 키워나가겠습니다.”

퓨처플레이는 창업한 지 얼마 지나지 않았지만 가시적인 성과도 나오고 있다. 퓨처플레이가 프라이머와 함께 지원하고 있는 모바일 오타수정 솔루션 ‘큐키Keukey’는 일본 SANTEC사로부터 투자를 유치하고 정부 주관의 실리콘밸리 투자상담회 참여 기업으로 선정되기도 했다. 또 얼마전 중소기업청과 미래창조 과학부가 개최한 ‘창조경제대상–슈퍼스타 V’ 왕중왕전에서

대상을 수상할 만큼 기술의 가치를 인정받았다.

그는 스타트업에도 삼성과 같은 기업이 나와야 한다고 역설한다.

그래야 스타트업에 대한 관심도 높아지고 좋은 엔지니어들이 창업에 뛰어들기 때문이다.

“요즘 디캠프부터 시작해 스타트업얼라이언스, 마루180까지.

융합과 교류의 장이 끊임없이 만들어지고 있습니다. 지금이 스타트업에게 최고의 기회라고 생각합니다. 이들이 서로 소통하고 보완한다면 더욱 더 큰 상승효과가 생길 거라 확신합니다.”

그는 팁스를 통해 스타트업의 다크호스는 우리나라가 될 것이라며 재차 강조했다.



리멤버 탄생의 숨은 주역은 팁스

드라마앤컴퍼니 최재호 대표

명함 관리앱 리멤버를 서비스하는 드라마앤컴퍼니는 98%에 달하는 정확도를 자랑한다.

“그동안 명함 관리앱은 광학문자인식(OCR) 방식이었는데요. 그렇다 보니 일정한 틀을 가진 책을 스캔하는 데는 정확도가 높은 반면 레이아웃이나 글자체가 다양한 명함의 경우에는 오인식이 늘어날 수밖에 없었죠. 하지만 저희가 만든 리멤버는 다양한 형태의 명함 관리에 대응할 수 있는 데다 중요 정보인 이름과 전화번호, 메일주소의 경우 타이피스트를 통해 정확도를 크게 높였습니다.”

리멤버는 명함을 카메라로 찍어 전송하면 전문 타이피스트가 해당 명함의 정보를 입력해 전송해주는 구조다. 사용자는 입력받은 정보를 개별적으로 전화번호부에 저장할 수도 있고, 저장하지 않은 채로 앱 자체에 보관도 가능하다.

“리멤버에는 특히 출원을 마친 이미지 프로세싱 기술이 접목돼

있는데요. 이 기술은 자동으로 초점을 맞춰주고, 불필요한 여백은 잘라줍니다. 또 동일한 명함은 중복 인식하지 않아 사용자의 편의성을 높였죠.”

리멤버의 올해 목표는 유저 수 20만 명 돌파다. 20만 명이 넘으면 수익성 모델로서 기반을 갖추기 때문. 이를 통해 타깃광고나 명함 관리를 활용한 부가서비스 등을 구상하고 있다.

“유저가 늘어날수록 가장 중요시 되는 것이 보안문제입니다. 현재 자체 개발한 프로그램을 통해 이중암호화 작업을 하고 있으며 서버 자체를 보안성이 우수한 미국 아마존 서버에 저장하고 있습니다.”

가장 어려운 시기, 팀스를 통해 수기입력시스템을 개발하고 마루180에서 다양한 사업조언을 얻어 지금의 자리에 있을 수 있었다는 최재호 대표. 그는 국내 명함 관리 최고의 앱을 넘어 전 세계를 대상으로 한국형 링크드인으로 성장하고 싶다고 말했다.



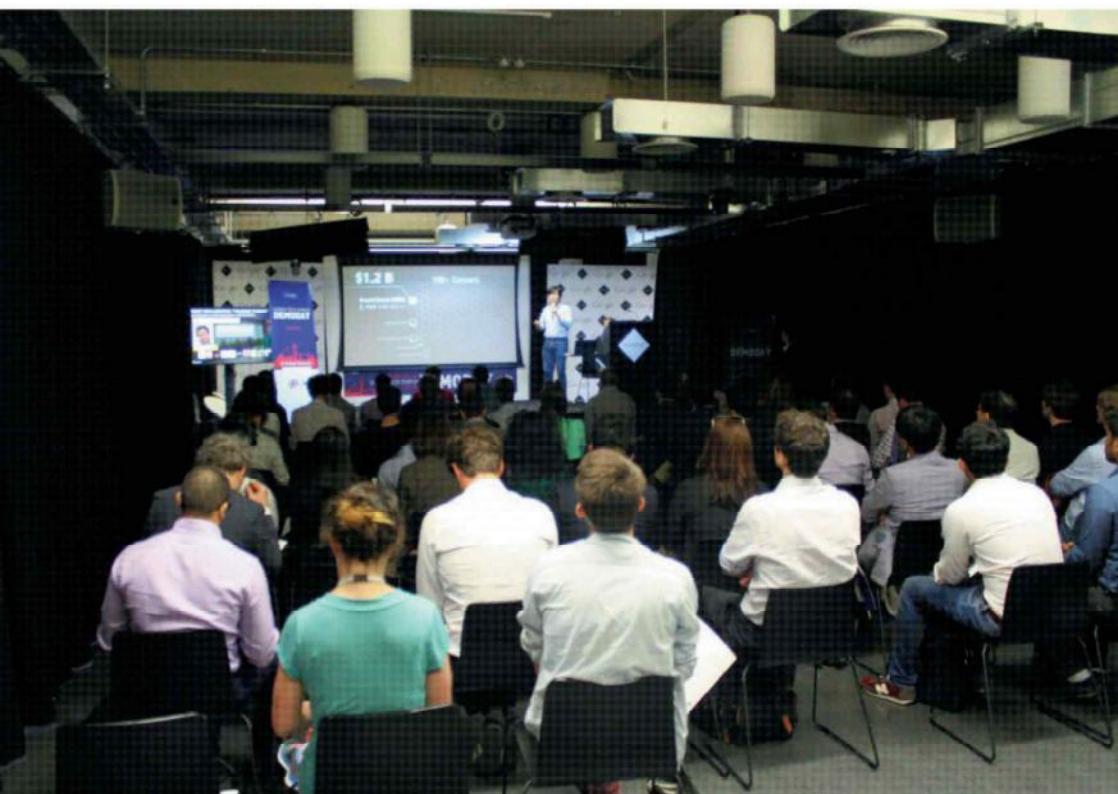
스타트업 11개사, 영국 창업 무대 성공적 데뷔전

_ 〈벤처스퀘어〉 인용

국내 스타트업이 유럽의 실리콘밸리, 영국 런던 테크시티에서 첫 데뷔무대를 성공적으로 치뤄냈다.

지난 18일(현지시각) K-ICT 본투글로벌센터는 런던 테크시티(Tech City)에 위치한 구글 캠퍼스 런던(Google Campus London)에서 'K-Global Connect' 해외 데모데이를 개최했다. 이번 해외 데모데이는 '런던 테크놀러지 위크 2015' (LONDON TECHNOLOGY WEEK 2015) 기간 중 열린 것으로서 현지 주요 벤처캐피털, 엔젤 투자자, 액셀러레이터, 비즈니스 파트너 등 82명이 참석, 국내 스타트업에 대한 관심을 드러냈다.

이날 해외 데모데이에서 국내 스타트업 11개사는 현지에 맞는 영어 피칭으로 각자의 비즈니스 모델을 알리며, 참석자들의 이목을 집중 시켰다. 참가기업은 △노크(대표 김정호) △마인드케이크(대표 김선헤) △뷰노(대표 이예하) △스트라티오(대표 이제형) △아이쉐어링소프트(대표 조해경) △엠투브(대표 정상수)



△오비츠(대표 김종윤) △와이젯(대표 박철순) △지오라인(대표 조성규) △퍼플즈(대표 송훈) △프라센(대표 우효준) 등이다.

특히 현재ICT 스타트업을 집중 육성하고 있는 런던의 수요에 맞춰 핀테크, IoT, Big Data, 헬스케어, 모바일앱, 콘텐츠 등 ICT 유망기술분야 참가기업들의 비즈니스 모델은 현지 스타트업 관계자들의 관심을 끌기에 충분했다.

핀테크 분야의 지오라인은 스마트 전기자동차 휴대용 충전 및 결제시스템을 선보였으며, 헬스케어 분야의 뷰노는 폐암 진단 소프트웨어, 프라센은 개인 수면 관리용 수면안대, 오비츠는 휴대용 검안기를 소개했다. 모바일 앱 서비스를 제공하고 있는 마인드퀘이크(자동용 맞춤 기능성 콘텐츠 앱), 아이쉐어링소프트(실시간 위치확인 서비스) 등도 참석자들의 이목을 끌었다. 사업설명회 이후 진행된 네트워킹 시간에는 향후 EXIT전략, 유럽 진출 전략 등 구체적인 이야기를 나누는 시간이 이어졌다. 이날 국내 스타트업의 피칭을 지켜본 옥토퍼스 인베스트먼트(Octopus Investments)의 도미닉 웰러(Dominic Weller)는 “오늘 한국 스타트업을 처음 만났다. 유럽에 진출하고자 노력하는 모습이 굉장히 인상적”이라며 “기술과 아이디어로 무장한 한국 스타트업의 유럽진출이 생각만큼 어려운 일은 아닐 것”이라고 말했다. 시드캠프 (Seedcamp)의 리카르도 샤퍼(Ricardo

schafer)도 “현재 런던에 진출한 아시아계 스타트업이 많은 것은 아니지만 그만큼 한국 스타트업이 성공할 수 있는 기회도 많을 것”이라고 설명했다.

김정호 노크 대표는 영국에 진출하고 싶은 외중에 본투글로벌 센터가 마련한 해외 데모데이에 참가하게 돼 기쁘다며 실제 데모데이도 좋았지만 시드캠프 등 영국의 주요 액셀러레이터를 방문했던 일정에서 일대일 엘리베이터 피칭 기회를 얻을 수 있었던 것이 좋았다는 소감을 밝혔다.

퍼플즈 정병훈 본부장은 “본투글로벌센터를 통해 해외에 나와 다양한 사업기회를 얻을 수 있어 큰 도움이 됐다”라며 “무엇보다 현지 스타트업 관계자들에게 제품에 대한 관심을 많이 받았다. 실제적으로 추가 미팅이 잡혀 비즈니스 협업을 할 수 있는 자리가 곧 마련될 것으로 기대된다”고 말했다.

한편 K-ICT 본투글로벌센터는 지난해부터 국내 스타트업의 글로벌 마켓 진출을 위한 해외 데모데이를 거점국가에서 개최하고 있다. 해외 데모데이는 지금까지 미국(SV/LA/OC), 유럽(벨기에/네덜란드/프랑스), 일본, 싱가포르, 중국 등지에서 열렸다.

2015 TIPS 프로그램, 기술기반 기업 적극적으로 지원한다

_ 〈벤처스퀘어〉 인용

TIPS 프로그램에 사업참여를 희망하는 창업팀을 대상으로 사업설명 및 운영사 소개를 하는 사업설명회가 2015년 1월 16일 오후 3시 역삼동 마루180에서 개최되었다.

TIPS 프로그램은 세계시장을 선도할 기술아이템을 보유한 창업팀을 민간주도로 선발하여 미래유망 창업기업을 집중



육성하는 프로그램이다. 글로벌시장을 지향하는 기술력을 갖춘 유망한 창업팀에게 과감한 창업 도전 기회를 제공하기 위하여 성공벤처인 중심의 엔젤투자사를 운영사로 지정하여 엔젤투자, 보육, 멘토링과 함께 R&D자금 등을 매칭하여 일괄 지원한다.

케이큐브벤처스 김기준 이사의 발표를 시작으로 총 16개 엔젤투자사의 발표가 진행되었고, 각 투자사마다 투자하길 원하는 분야와 기술 방향을 소개하며 예비창업가들의 눈길을 사로잡았다.

민간 엔젤투자사를 통해 상시접수로 진행되는 TIPS 프로그램은 첨단, 고기술 기반의 기술개발을 계획하고 있는 2인 이상의 팀원으로 구성된 창업팀 혹은 대학, 연구기관과 같은 기관이나 기업에 소속된 상태로 창업을 희망하거나 법인등록이 되어 있지 않은 창업팀이 신청 가능하다. 다만, 최종선정 후에는 반드시 법인설립을 해야한다.

신청방법은 TIPS 프로그램 사이트 내의 온라인 회원가입을 통해 투자분야별 운영사를 지정하여 사업계획서(자체 양식 또는 운영사별 프로젝트 제안서)를 제출하거나 운영사별 자체 네트워크, 포럼, 경진대회, 공고모집 등을 통해 사업신청 및 사업계획서 제출이 가능하다.

TIPS를 말하다





TIPS 프로그램은 엔젤투자금 이외 기술개발자금에 대해서는 창업팀의 지분을 요구하지 않으며, 인큐베이터 졸업 후 창업팀에 대한 최종평가가 성공으로 판정될 경우 매년 매출액의 3%를 분할지급하여 지원받은 기술개발자금의 40%를 기술료로 납부하는 것을 정책으로 한다. M&A 성사, 기업공개, 연간 매출액 6억 원 초과, 벤처캐피털로부터의 후속 투자 유치 등 4 개 기준 중 1가지 이상을 충족할 경우 성공으로 판정된다. 실패할 경우, 상환부담은 없다.

선발된 창업팀에게 각 운영사가 1억 원 규모의 투자를 진행하면, R&D자금으로 최대 5억 원, 추가 4억 원 등 최대 9억 원을 정부가 지원한다. 투자 유치 시 제출해야하는 서류 작업이 타 정부 지원 프로그램에 비해 간단하고, 기술 기반 기업을 지원한다는 점에서 열띤 호응을 얻고 있다.

한편, 설명회가 열린 마루180은 시작 전부터 행사를 위해 몰려든 예비창업가, 엔젤투자사, 창업을 꿈꾸는 일반인들로 분위기가 한껏 달아올랐다. 행사 진행을 맡은 한국엔젤투자협회는 약 600 여 명이 넘는 사람들이 마루180을 찾았다고 밝혔다. 일부 인파는 자리가 없어 돌아가거나 복도에 서서 행사를 지켜볼 만큼 그 어느 때보다 스타트업에 대한 뜨거운 열기를 느낄 수 있는 현장이었다.

| 에필로그 |

TIPS(팁스)타운까지 온 창업 씨는 이제야 자신이
걸어 왔던 길이 어떤 길이었는지 정확히 알게
되었습니다.

성공 창업은 그냥 얻어지는 일화천금의 기회가
아니었습니다.

열정의 마음!

혁신의 자세!

도약의 정신!

확장의 의지!

도전의 힘!

여기에 체계적인 지원과 보육, 멘토링이 더해져야
진정한 성공 창업으로 갈 수 있는 것이었습니다.
'성공 창업의 길'을 지금도 걷고 있는 선배들은
이구동성으로 얘기했습니다.

“반짝이는 아이디어를 사업화 하려면 믿고 의지할 수 있는 사람들과 함께 해야 한다.”

“기회는 준비된 자만이 잡을 수 있다. 항상 준비하고 기다리다 기회가 왔을 때 그 기회를 놓치지 말아라.”

“실패는 숨겨야 할 흉터가 아니라 앞으로 나아가기 위한 원동력이다.”

이 모든 말을 가슴에 품고 TIPS(팁스)타운을 둘러보던 창업 씨가 한 가지 결심을 합니다.

“그래, 나도 한번 해보자!”

우리의 창업 씨.

아니, 같은 결심을 하고 있을 당신을 응원합니다.

마지막으로 성공 창업으로 가고 있는 선배들이 받았던 다양한 지원사업들을 알려드릴게요.

누가 아나요?

다음 주인공이 바로 당신일지도 모르잖아요!



성공 창업으로 가는 길



기술창업 가이드

속도보다 중요한 것은 방향입니다.

늦어서 실패하는 사람이 있고, 너무 빨라서 일을 망치는 사람도 있습니다.

속도에는 욕심이 있습니다. 가장 중요한 것은 방향입니다.

방향이 있는 삶, 목적이 이끄는 삶, 절제가 있는 삶에는 실패가 없습니다.

-하용조 목사-

1

창업준비

창업 아이템 개발

목적

- 기업가정신 함양, 역량 강화

사업

- 창업동아리
- 대한민국 창업리그
- 창업선도대학

창업실행

창업 아이템 사업화

- 아이디어 사업화, 기술창업 촉진

- 청년창업사관학교
- 창업맞춤형 사업화

- 민간투자주도형 기술창업 프로그램(TIPS)

3

창업성장

자금, R&D, 마케팅 등
종합지원

재도전

GROWING
STARTUP

죽음의 계곡 극복을 통한 성공을 제고

- 창업기업자금(융자)
- 창업성장 R&D
- 창업도약패키지

- 재도전 성공 패키지

- VC투자, 글로벌 진출

1

STEP 1
준비단계

창업동아리

창업동아리는 청년창업 활성화 및 경쟁력 있는 예비창업자를 육성하기 위한 대학생 대상 창업지원 제도입니다. 실습비용과 시제품 제작비 등의 비용적인 지원부터 동아리 모임이 가능한 공간 지원, 멘토링 지원, 동아리의 결과물을 전시할 수 있는 전시회 지원까지 창업의 시작부터 끝까지 창업을 경험할 수 있도록 지원하고 있습니다.

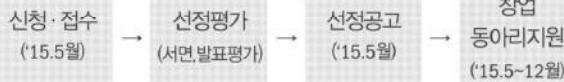
지원규모 ('15년) 20억 원, 800팀 지원

지원대상 대학(원)생 3인 이상으로 구성된 창업동아리

지원내용 창업준비 실습비용 지원, 동아리별 평균 300만 원

* 멘토비, 시제품 제작비(재료비), 외주용역비, 창업네트워크 등 지원

지원절차



신청·접수 대학생 창업아카데미 주관기관(21곳)과 창업선도대학(28곳)에 신청·접수

창업선도대학

우수한 창업지원 인프라와 역량을 보유한 대학을 '창업선도대학'으로 지정하여 창업지원전담 조직인 창업지원단을 통해 (예비)창업자를 지원하는 프로그램입니다. 창업교육, 창업아이템 발굴, 사업화 지금, 성장 촉진 지원 등을 패키지 방식으로 지원합니다.

지원규모

(‘15년) 652억 원, 900명

* 전국 28개 창업선도대학 지정 중(연세대, 건국대, 동아대 등)

지원대상

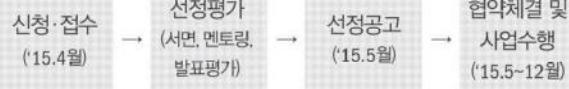
예비창업자 및 1년 미만 창업기업

지원내용

시제품 제작비, 기술정보활동비,

마케팅비 최대 0.7억 원(총사업비의 70% 이내)

지원절차



신청·접수

창업넷(www.startup.go.kr)을 통해 온라인 신청

2

STEP 2
실행단계

청년창업사관학교

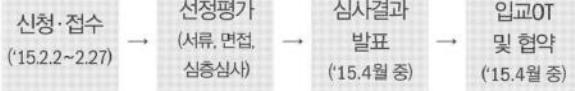
기술창업에 도전하고자 하는 열정을 가진 청년창업가를 선발하여 젊고 혁신적인 청년 창업 CEO로 양성하는 제도입니다. 전국 5개 지역(안산, 광주, 천안, 창원, 경산)에 있는 청년창업사관학교에 입교하여 창업기획, 기술개발, 시험생산, 판로대척 등 창업의 전과정을 일괄적으로 지원받을 수 있습니다.

지원규모 ('15년) 260억 원, 310명(팀) 내외

지원대상 예비창업자 및 3년 미만 창업기업(만 39세 이하)

지원내용 시제품 제작비, 마케팅비, 창업활동비,
수출마케팅비 최대 1억 원(총사업비의 70% 이내),
창업공간, 창업교육 및 코칭(1:1 전담코칭) 등 제공

지원절차



신청·접수 창업넷(www.startup.go.kr)을 통해 온라인 신청

창업맞춤형 사업화

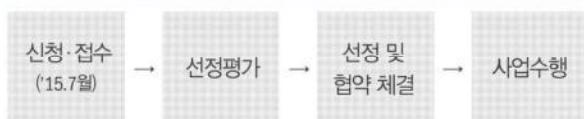
대학, 공공기관, 투자기관 등의 창업 인프라(인력, 공간, 장비) 및 창업 프로그램을 활용하여 시장 검증이 완료된 창업기업의 사업 특성에 맞도록 지원을 연계하는 맞춤형 프로그램입니다. 창업기업 특성 맞춤형, 연계형 사업화, 창업기업 성장지원으로 세분화하여 구체적이고 실질적인 지원을 합니다.

지원규모 ('15년) 300억 원 약 600개 내외

지원대상 3년 미만 창업기업

지원내용 사업화자금 0.3억 원, 멘토링 / 액셀러레이팅 0.2억 원 등 총 0.5억 원

지원절차



신청·접수 창업넷(www.startup.go.kr)을 통해 온라인 신청

3

STEP 3
성장단계

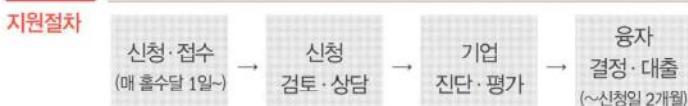
창업기업자금(융자)

기술력과 사업성은 있으나 자금이 부족한 중소·벤처기업에 장기 저리의 자금을
융자 지원합니다. 기술성, 사업성, 경영능력을 종합 평가하여 성장가능성이
높은 유망한 창업기업을 선별하여 원활하게 자금을 조달할 수 있도록 합니다.

지원규모 ('15년) 일반기업 12,000억 원, 청년기업 1,000억 원

지원대상
 -(일반기업) 예비창업자 및 7년 미만 창업기업
 -(청년기업) 만 39세 이하의 예비창업자 및 3년 미만 창업기업

지원내용	구분	일반기업	청년기업
대출금리		정책자금 기준금리에서 0.08%p 차감	연 2.7% 고정금리
대출기간		시설자금 8년이내(3년 가치 포함) 운전자금 5년 이내(2년 가치 포함)	5년(2년 가치 포함)
대출한도		업체당 45억 원이내(매출액의 150%이내)	업체당 1억 원이내



신청·접수 중소기업진흥공단(www.sbc.or.kr)을 통해 온라인 신청

창업성장 기술개발(R&D)

성장잠재력은 보유하고 있으나 기술개발 자금 부족으로 어려움을 겪는 1인 창조기업, 이공계 대학생, 창업 7년 미만 기업 등에 R&D자금을 지원해주는 사업입니다.

지원규모 ('15년) 1,624억 원, 1,128개 내외

지원대상
- 1인 창조 기업, 대학생 예비창업자
- 7년 미만 창업기업

지원내용 개발장비 구입, 연구인력 인건비,
시험연구비용 등 최대 2억 원(총사업비의 90% 이내)

지원절차



신청·접수 www.smtech.go.kr을 통해 온라인신청

STEP 3
성장단계

창업도약 패키지

창업기업이 사업화 과정에서 직면하는 어려운 시기(죽음의 계곡, Death Valley)를 극복하고 새로운 도약의 기회를 찾을 수 있도록 후속 지원하는 프로그램입니다.

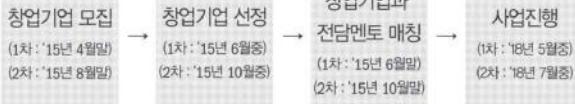
사업모델(Business Model) 혁신, 아이템 보강 등 시장전문가 멘토링, 자금지원, 지원연계(R&D, 정책자금, 마케팅)를 통해 창업기업의 매출을 증대하고 글로벌 진출을 지원합니다.

지원규모 ('15년 신설) 총 50억 원, 100개 내외

지원대상 창업 3년이상 7년 미만 창업기업

- 지원내용**
- 사업지원금 : 최대 0.5억 원
 - 지원서비스 : 시장전문가 멘토링(BM혁신, 아이템 보강, 시장 연계)
 - 지원연계 추천 : R&D, 투·융자자금, 마케팅 등

지원절차



신청·접수 창업넷(www.startup.go.kr)을 통해 온라인 신청

재도전 성공 패키지

우수 재기(희망) 중소기업인을 발굴·선별하여, 교육부터 창업사업화까지 일괄 지원하는 '신속 재도전지원 프로그램'입니다. 재도전 사업계획을 보유한 우수 재기기업인을 발굴, 체계적인 전문교육 및 사업화 지원을 통해 성공적인 재창업을 유도하고 있습니다.

지원규모 ('15년 신설) 35억 원, 재창업교육(120명) 및 사업화 지원(60명)

지원대상 폐업이력을 보유한 예비창업자 및 재창업 3년 미만 창업기업

지원내용 재창업교육 및 사업화자금 최대 0.7억 원 (총사업비의 70% 이내)

지원절차



신청·접수 창업넷(www.startup.go.kr)을 통해 온라인 신청

*Tech Incubator Program for Startup

TOTAL
SUPPORT

민간투자주도형 기술창업 프로그램 (TIPS)

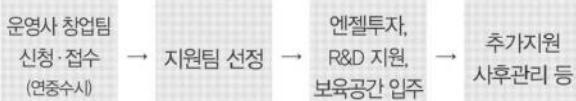
세계시장을 선도할 기술아이템을 보유한 창업팀을 민간투자주도로 선발하여 유망한 창업팀을 집중 육성하는 프로그램입니다. 성공벤처인, 기술대기업이 주도하는 엔젤투자사가 발굴한 창업팀에 엔젤투자·보육·멘토링과 함께 정부 R&D자금, 창업자금, 해외마케팅비, 엔젤투자매칭펀드를 지원하여 과감하게 창업에 도전할 수 있도록 기회를 제공하고 있습니다.

지원규모 ('15년) 500억 원 내외(연계사업 포함), 100팀 내외

지원대상 예비창업자 및 7년 미만 창업기업

지원내용 팀당 최대 10억 원 투자 및 지원(3년 이내)

* 엔젤투자(1억 원) + R&D(5억 원)+추가연계(창업자금 1억 원
해외마케팅 1억 원 엔젤투자매칭펀드 2억 원)

지원절차

신청·접수 www.jointips.or.kr에서 운영사를 선택하여 신청

www.jointips.or.kr

TIPS 운영사

운영사명	홈페이지	전문 투자분야
더벤처스	www.facebook.com/ theventuresco	IT(모바일, 인터넷, 소프트웨어)
본엔젤스	www.bonangels.net	인터넷, 소프트웨어, 모바일
이노폴리스파트너스 (한국과학기술지주)	www.innolc.com	하드웨어기반 제조, 바이오, IT
카이트창업가재단	www.kiteef.or.kr	제조, 부품소재, 의료바이오
케이큐브벤처스 (서울대기술지주)	www.kcubeventures.co.kr	인터넷, 소프트웨어, 모바일
캡스톤파트너스(스파크랩)	www.cspartners.co.kr	부품소재, IT
클리지코너 인베스트먼트	www.ccvc.co.kr	부품소재, 하드웨어, IT
프라이머(빅베이슨)	www.primer.kr	인터넷, 소프트웨어, 서비스, HW&SW융합, 헬스케어
파스트트랙아시아	www.fast-track.asia	인터넷, 소프트웨어, 모바일
퓨처플레이	www.futureplay.co	IT(하드웨어, 소프트웨어)
포스코	www.poscoventure.co.kr	전 산업분야
엔텔스	www.ntels.com	인터넷, 모바일
액트너랩	www.actnerlab.com	웨어러블, IoT, 커넥티드카, 헬스케어
현대자동차	venture.hyundai.com	기계, 소재, IT 등
슈프리마인베스트먼트 (디지털병원수출조합)	www.supremainvest.com	의료바이오 (헬스케어, IT융합, 적정의료 등)
에트리홀딩스(DSC)	www.etriholdings.com	ICT융합, 부품소재, 방송, SW 등
블루포인트파트너스 (미래과학기술지주)	www.bluepoint.vc	첨단제조기술, 바이오, 헬스케어

TIPS

발행처	중소기업청 (www.smba.go.kr) 창업진흥원 (www.kised.or.kr)
발행일	2015. 7. 9
진행	주식회사 몽키랩
기획 및 원고	이야기 고리 (고영리)
디자인	TIM (하이식 심돌아)