

청년,
창업에 미치다



Crazy for Startup!

청년, 창업에 미치다

청년창업사관학교 졸업자 21명의 무한도전 창업 분투기



북 케스트

추천사

성공 창업의 열쇠가 담겨 있는 책

요즘 케이-팝(K-pop) 열풍이 세계를 휩쓸고 있습니다. 소녀시대, 원더걸스 등 아이돌 스타들로 시작된 인기는 가수 싸이의 ‘강남 스타일’로 화룡점정을 찍고 있는 듯 합니다. 많은 이들이 꼽는 케이-팝 성공의 비결은 바로 독창적인 춤과 안무, 중독성 강한 리듬감 등 창의성에 있다고 합니다.

그러나, 아이러니하게도 이러한 창의성은 바로 ‘반짝이는 아이디어’가 아니라 ‘철저한 준비와 훈련’을 통해 나오다는 것입니다. 대나무는 4년간의 죽순 시절을 보낸 후 5년째에 25미터를 성장하듯이, 수년간에 걸친 트레이닝 시스템과 철저한 기획력이 바로 지금의 케이-팝을 만든 원동력이라 할 것입니다. 말콤 글래드웰(Malcolm Gladwell)이 〈아웃라이어(Outlier)〉에서 주장한 ‘1만 시간의 법칙’이 아니더라도, 어느 한 분야에서 성공한 사람들의 공통점은 오랜 숙련과 열정에 있음을 우리는 쉽게 알 수 있습니다.

싸이는 ‘강남 스타일’의 성공 비결을 묻는 질문에 “가장 한국적인 것을 찾고, 나만이 할 수 있는 것을 찾아내는 노력”에 있었다고 하였습니다. ‘가장 나다운 것을 찾고, 내가 가장 잘할 수 있는 방식을 찾아 준비해 나가는 것’이 바로 이 시대가 청년 창업가들에게 요구하는 ‘성공 스타일’이라 할 것입니다.

제가 중소기업진흥공단의 이사장으로 재임하던 지난해 <청년창업사관학교>를 설립하게 된 것도 이러한 배경과 맥을 같이하고 있습니다. 사관학교 방식의 훈련 시스템을 통해 자신들이 잘 할 수 있는 가치를 찾아내고, 보다 철저한 준비를 거쳐 창업에 이르게 함으로써 우리 젊은이들의 땀과 열정이 소중한 결실을 맺도록 하자는 것이 바로 그 이유였습니다.

이 책에는 이러한 과정을 먼저 겪었던 청년 창업가들의 고뇌와 시행착오가 고스란히 담겨 있습니다. 독자 여러분들은 21편의 스토리를 통해 무엇을 어떻게 준비하여야 하는지 성공 창업의 열쇠를 구할 수 있을 것으로 생각됩니다.

중소기업청장 송종호

CONTENTS



추천사 004

프롤로그 011

Startup Essay ① 성공창업을 위한 전략 – 창의성으로 도전하라! 012

PART1 Be Ready _ 준비하라!

준비된 창업으로 도약하는 청년 창업인

018 • (주)바이로봇, 지상기 대표

“준비하고 검증하라. 그래야만 자신 있게 창업에 도전할 수 있다”

028 • 아이탑스오토모티브(주), 김구현 대표

“창업을 위한 사전준비, 전 방위적으로 해야 한다”

038 • (주)스트롱홀드테크놀로지, 우종욱 대표

“‘기본’으로 돌아가 도그마와 편향된 이론을 벗어나라”

048 • 아펙스, 박태규 대표

“‘하면 된다’는 신념으로 끈질기게 노력하면 반드시 성공할 수 있으리라고 믿었다.”

Startup Essay ② 기술창업의 ‘성공스타일’을 만들어보자 058



PART2

Hit upon Idea _ 아이디어로 승부하라!

아이디어로 사업의 돌파구를 찾은 청년창업인

064 • (주)라비또, 곽미나 대표

“아이디어는 ‘반짝’하고 떠오르는 것이 아니다.

오랜 숙련과 열정으로 비로소 꽂피는 결과물이다.”

074 • (주)에버트리, 이재경 대표

“아이디어는 시대의 흐름과 함께 해야 한다”

084 • (주)카몬, 김윤정 대표

“세상에 없는 것은 없다. 정말 중요한 것은 그것들을 어떻게 조합하고
포지셔닝할 것인가의 문제다.”

094 • 채널브리즈(주), 안성우 대표

“끝없이 문제제기를 하라. 새로운 방법론이 보일 것이다.”

Startup Essay ③ 창업기업, 특허권없이 마케팅 전선으로 간다면 104

PART3 Make Value _ 가치를 만들라!

새로운 가치 창출로 트렌드를 바꾸는 청년창업인

110 • (주)제이디사운드, 김희찬 대표

“낯선 환경 속에서 새로운 가치가 탄생한다”

120 • (주)엠크래프츠, 전정범 대표,

“가치창출은 무엇이든 좀 더 영리하게 하려고 하는 평소의 습관에서 생겨난다”

130 • (주)엔피코어, 한승철 대표

“남들이 하는 것만 해서는 남들 정도 밖에 하지 못한다”

140 • (주)진스랩, 장욱진 대표

“시장이 원하는 것을 파악해야 새로운 가치를 찾아나갈 수 있다”

150 • (주)코류일렉트릭, 김용오 대표

“고객도 모르는 고객의 욕구를 찾아서 해결해야 한다”

Startup Essay ④ 아이디어를 제품으로 만들기까지 160

PART4 Get Over _ 극복하라!

위기극복으로 인생의 반전을 만들어낸 청년창업인

166 • (주)강앤박매디컬, 강지훈 대표

“내가 사랑하는 사람들에게 내 자신을 증명해보이고 싶었다”

176 • (주)퍼플스테이션 이해원 대표

“정상에 서면 아래에 있는 사람은 절대 볼 수 없는 광경을 볼 수 있다”

186 • 아이디어보브, 이인영 대표

“사업은 나의 꿈을 이루기 위한 것이 아니라 모두의 꿈을 이루기 위한 것이다.”

196 • 다원기술, 김범수 대표

“고난은 여정에 불과하다. 그리고 그곳에서 새로운 희망이 싹트게 된다”

Startup Essay ⑤ 인문학과 청년 기술창업 206

PART5

Have Passion _ 열정을 가져라!

타고난 열정으로 무한 전진하는 청년창업인

212 • (주)쓰리디아이픽쳐스, 신용수 대표

“20대의 열정으로 남들이 가지 않은 길을 개척해 나가고 싶다”

222 • (주)그린스테이션, 박병찬 대표

“마음속의 마지노선을 정해 놓았을 때, 진정한 열정과 몰입이 가능하다”

232 • (주)수빈홈아트, 오수빈 대표

“남이 주도하는 내 인생이 아닌, 내가 주도하는 내 인생을 살고 싶다”

242 • (주)아미, 김주안 대표

“자신에게 숨겨진 무한한 잠재력을 끌어내라”

Startup Essay ⑥ 투자자는 발명가가 아니라 사업가를 찾는다 252

에필로그 256

프롤로그

청년, 창업에 미치다

그럼에도 꾸준히 일이 들어왔기에 밑빠진 독인 줄도 모르고 그저 열심히 물을 봇기만 했다. 돌이켜보면 첫 단추부터 잘못 꿰었다. 당시 나는 자만했고 어리석었다.

강지훈

평일에는 청년창업사관학교에서 창업을 준비하고 주말에는 밥 먹는 시간만 빼고 컴퓨터 강사로 일해야 했다. 그나마 생계를 어느 정도 해결할 수 있어 안심이 되었지만 몸은 죽을 만큼 힘들었다.

이해원



Startup Essay ①

성공창업을 위한 전략 - 창의성으로 도전하라!

'사업은 예술이다'라는 말이 있다. 그만큼 창업은 어려울 뿐만 아니라 신경 써야 할 것도 많고, 여러 가지 요소들이 동시에 조화를 이루어야 한다. 자금, 인력, 기술, 마케팅 등이 바로 성공적인 창업을 위한 중요한 요소들이다. 하지만 CEO로서 첫발을 내딛는 창업가에게 가장 중요한 것은 '도전적인 기업가 정신'이라고 할 수 있다. 창업이란 곧 위험을 무릅쓰고 전진을 하는 과정이며, 이 과정을 통해서 스스로의 노하우를 구축하고, 기술력을 쌓아나가는 것이다. 그리고 시간이 흐르면서 자연스럽게 매출이 늘어나고 인력도 동시에 증가하게 된다. 따라서 창업의 전 과정을 순조롭게 이끌어 나가기 위해서는 창업 초기의 어려움을 극복하는 '기업가 정신'이 모든 것의 선두에서 달려 나가지 않으면 안 된다. 그래야만 모든 창업의 과정이 보다 탄탄하고 체계적으로 전개될 수 있기 때문이다.

● 미래의 트렌드를 읽지 못하면 성공도 없다

이러한 기업가 정신과 함께 또 하나 매우 중요한 것은 바로 급변하는 환경변화 속에서 미래 트렌드에 선제적으로 대응하기 위한 기술 개발 및 경영혁신 등의 노력이다. 전체 창업기업의 생존율은 3년 후 50%로 급감하지만 첨단·고기술 제조업의 3년 생존율은 86%로 전체

창업기업의 생존율보다 무려 36%나 높은 것을 알 수 있다. 특히, 미래의 트렌드를 읽지 못하고 본인의 기술에만 안주하고 더 이상의 혁신을 진행하지 않는다면 성장할 수 없다. 노키아, 코닥, 소니 등은 휴대폰, 필름, 가전제품 등 자신의 분야에서 시대의 변화를 읽지 못하고 기존 제품에만 안주하다 혁신의 시기를 놓쳐 몰락하고 말았다. 지속적인 변화와 혁신, 틈새시장을 개척하는 전략만이 창업기업이 성공할 수 있는 길이라고 할 수 있다.

또한 창업 기업에게 무엇보다 필요한 것은 제품의 판로이다. 아무리 우수한 제품이라도 판로가 없다면 그 기업은 성장할 수 없기 때문이다. 우리 경제는 FTA를 통해 전 세계 GDP의 60.9%에 해당하는 시장을 선점하여 세계 3위의 경제영토를 보유한 국가가 되었다. 역사적으로 우리나라 대외적으로 나아갈 때 번영했고, 한반도에 옹크리고 있을 때 국력이 쇠퇴한 경우가 많았다. 따라서 FTA 등 자유무역 체제를 적극 활용한 글로벌 마케팅 역량을 강화하는 것이 필요하다. 또한 세계무대에서 경쟁해야 기업은 더 많은 기회를 가지고 성장 할 수 있다. 한국에만 국한된 아이디어와 창업이 아닌 전 세계 어디서나 판매될 수 있는 제품을 만들겠다는 미래 전략이 필요하다.

또 하나 주목해야 할 트렌드는 융복합이다. 제품과 제품, 제품과 서비스, 서비스와 서비스의 융복합이 활발해지고 거기에서 새로운 시장이 창조되고 있다. 창조적이고 창의적인 융복합 제품, 또는 서비스 아이디어 개발은 성공할 수 있는 기회를 더 많이 제공할 것이



Startup Essay ①

다. 애플사의 스티브 잡스도 기술과 인문학의 융합이 애플사의 가장 큰 자부심이라고 말할 정도로 최근 융복합은 학문의 경계를 넘나들고 있고 시장과 소비자도 그러한 방향으로 변화하고 있다. 선진경제인 미국, 일본 등과 비교하면 우리의 직업 수는 1/3에도 미치지 못하고 있다. 융복합 제품, 서비스의 개발을 통한 창업은 우리경제에도 더 많은 직업과 일자리를 창출할 것이고 창업자들에게 더 많은 기회를 제공할 것이다.

● 경쟁자에게도 감사하고 배우려는 자세 갖춰야

마지막으로 성공적인 창업을 위한 전략으로 네트워크 구축이 필요하다. 모든 자원이 부족한 창업초기에 CEO 혼자서 모든 것을 해결하려는 행동은 위험한 발상이다. 주위에 좋은 멘토들을 많이 만들고 조언을 구하는 것이 중요하다. 또한 주위의 환경에 항상 관심을 가지고 메모하는 습관을 길러야 한다. 누군가가 무심결에 줄 수 있는 기회를 놓치지 않고 자기 것으로 만드는 것이 중요하다. 메모하지 않는다면 중요한 순간을 놓칠 수도 있다. 그리고 경쟁자에게 감사하고 배우려는 마음가짐이 필요하다. 경쟁자가 없다는 말은 선점 할 수 있는 시장이 많다고 생각 할 수 있지만 안 팔리는 제품시장이라는 뜻도 된다. 초기시장에서 경쟁자의 존재는 서로를 발전시키고 시장을 구축하는 중요한 요소이다. 창의적인 아이디어를 가졌다 하더라도 독선과 아집으로는 기업을 성공시킬 수 없다. 창의력, 인성,

도전정신 등이 모두 어우러져야만 성공기업으로 성장할 수 있을 것이다.

세상 사람들을 놀라게 하는 창의적인 사람들의 공통점은 바로 창의성과 도전정신이다. 우리가 익히 알고 있는 마이크로소프트의 빌 게이츠, 애플사의 스티브 잡스, 아바타의 제임스 카메론 감독 등은 모두 이러한 창의성과 도전정신을 통해 혁신적인 제품을 만들어 왔고, 그것으로 전 세계인의 라이프 스타일을 바꿔왔다. 그리고 이러한 기업들은 인류의 역사를 바꿀 정도로 큰 의미를 지니고 있다. 토마스 에디슨은 “내가 초등학교 중퇴라서 취업이 안 되면, 내가 직장을 만들면 될 것 아닌가”라고 생각하고 GE를 설립했다. 그가 사망한 지 80년이 되었지만 GE는 아직도 미국에서 혁신을 수행하는 최우수 기업의 하나로 남아 있다.

창업을 통해 경영자가 되는 것은 깊은 의미를 가지고 있다. 그것은 자신의 인생을 자신이 개척하겠다는 것이고, 또한 자신이 만든 제품을 통해 다른 이들의 생각과 행동까지 바꾸겠다는 것을 의미한다. 이 원대하고 자랑스러운 길에서 많은 창업자들이 결코 꺼이지 않는 도전정신과 창의성으로 매진할 수 있기를 기대한다.

중소기업진흥공단 이사장 박철규

Be Ready

누구에게나 기회는 있다. 하지만 준비된
사람만이 기회를 성공으로 바꿀 수 있다

미래를 위한 준비란 단지 자금을 마련하거나 액션플랜을 짜는 것만을
의미하지는 않는다. 그것은 미래에 펼쳐질 패러다임의 변화를 염두에 두는
것까지 포함한다. 늘 변화를 주시하고 그것이 어떤 방향으로
흘러가는지에 대한 관찰을 멈추어서는 안 된다.

지상기

대표

바이로봇



“준비하고 검증하라. 그래야만
자신 있게 창업에 도전할 수 있다”



(주)바이로봇이 걸어온 도전과 성공의 길

컨셉 : 배틀까지 가능한 더 재미있는 무선비행조종체를 만들 수는 없을까?

제품명 : 에어로샤크(AeroShark) 165

- 2012. 8. 벤처기업 등록

제1회 정주영창업경진대회 아산프론티어상 수상

- 2011. 11. 제1회 기업가정신재단 기업가경진대회 장려상 수상

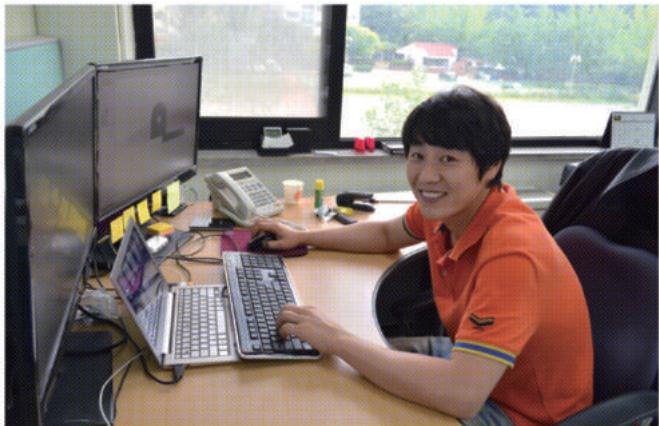
- 2011. 8. (주)바이로봇 창업

byrobot.co.kr

지상기 대표의 창업 아이템 _ 배틀이 가능한 재미있는 무선조종비행체를 만들어 보자!

● 아이들이 가장 재미있어 하는 장난감 중의 하나는 바로 무선조종비행체이다. 자신의 손으로 하늘을 떠다니는 비행기를 조작해보는 것은 분명 흥미

로운 경험이기 때문이다. 그런데 한 가지 아쉬운 점이 있다면 비행체를 공중 위에 띄울 수는 있지만, 그것으로 재미있는 게임을 하는 것은 불가능하다는 점이다. 특히 이런 비행체들은 정교한 부품들로 만들어져 있을 뿐만 아니라 매우 고가이기 때문에 한번 망가지면 A/S를 받아야 하고 여기에도 적지 않은 수리비가 들어간다. 그러다보니 ‘비행체는 공중에 띄우고 조종하는 것이다’는 고정관념이 만들어져 버리고 말았다. 그런데 이러한 고정



“나 같은 경우는 즐겁게 살기 위해 창업을 했다. 한번 밖에 없는 인생을 회사의 부품처럼 살고 싶지는 않았다. 회사의 부품처럼 살아가면 재미도 없고 창의적이지도 않다. 하고 싶은 일을 즐기면서 자신의 발전하는 모습을 보는 것만큼이나 즐거운 인생이 있을까.”

지상기의 Success Mind

관념을 깨뜨리려는 사람이 나타났다. (주)바이로봇의 지상기 대표(33)는 ‘비행체는 배틀을 통해 재미있는 게임을 할 수 있어야 한다’는 새로운 개념으로 접근을 했다. 그가 이러한 새로운 시도를 할 수 있었던 것은 창업 전에 전문적인 역량을 충분히 갖췄기 때문이다. 그는 기계공학과 로봇공학을 전공한 후 한국생산기술연구원의 비행로봇팀에서 약 5년간 근무했다. 산불감시나 구호물자 전달 등 재난 시에 사용되는 비행로봇을 연구하고 만드는 것이 주요 업무였다. 연구직인 데다가, 상업적인 이윤에 크게 개의치 않는 정부기관의 성격상 안정된 직장 생활을 할 수는 있었다. 하지만 그에게는 대학시절부터 가져왔던 꿈이 있었다. 그것은 그간 바쁜 생활로 인해 다시 떠올리지 못했던 자신만의 비전, 바로 창업이다.

“이제 고령화 사회가 되었기 때문에 공무원이든, 회사 직원이든 정년 퇴임을 한 후에는 창업을 해야 한다. 그렇게 생각하다보니 ‘어차피 해야 할

● 직장 생활의 권태기가 오기 전에 창업하라!

창업의 시기에 대해서는 생각이 다를 수 있다. 하지만 중요한 것은 직장 생활에서 권태기가 왔을 때가 새로운 자신의 미래를 개척하기에 가장 좋은 때이다. 권태기에 그대로 안주하게 되면 발전보다는 퇴보를 하는 경우가 많기 때문이다.

● 좋다고 생각하는 아이디어일수록 검증을 받아라!

‘내 아이디어가 최고다’라는 생각을 해서는 안 된다. 스스로 좋다고 생각하는 아이디어일수록 더욱 검증을 받으려고 노력해야 한다.

● 다방면의 경험을 하라!

경험이 없이는 새로운 아이디어도 생길 수 없다. 뛰어난 아이디어의 제품은 분명 ‘경험’에서부터 시작된다. 경험을 하다보면 불편함이 생기고 거기에서부터 창의적인 생각이 시작되기 때문이다.

창업이라면 조금 더 젊은 나이에 해보자'는 생각이 들었다. 더군다나 내가 하고 싶은 일을 하면서 사는 것이 자기계발에도 도움이 될 것 같았다. 그때부터 차근차근 창업을 준비해 나가면서 비행로봇을 통한 사업 아이템의 구상을 시작했다.

끈질긴 노력 끝에 신개념 무선 비행체 탄생

- 지상기 대표가 사업 아이템을 구상하면서 가장 염두에 둔 것은 바로 '홍행하는 아이템의 공통된 요소'라는 것

이었다. 어쨌든 제품으로 팔아야 하는 것이라면 어떤 요소를 집어넣어야 사람들에게 매력을 끌 수 있는 상품이 될 수 있느냐는 것이다. 오랜 시간 연구와 고민을 하다 보니 '배틀'이라는 요소가 눈에 띄었다. 사실 어떤 게임이든지 배틀이라는 요소가 없는 것이 없다. 그리고 사람들은 그러한 배틀 속에서 경쟁 심리를 일으키게 되고 대상에 몰입하면서 '게임하는 즐거움'



예비창업자에게 한마디!

"지금까지의 제 경험으로 본다면 어떤 문제든지, 반드시 해결책은 있다고 생각합니다. 처음 어려움이 닥치면 좌절감과 절망감으로 인해 자신감이 떨어지고 사업을 포기하고 싶은 마음이 크겠지만 그 문제들을 해결해 나가는 과정에서 얻는 뿌듯함과 성취감은 가뭄의 단비와도 같습니다. 힘들었던 만큼 나중에 얻는 기쁨은 말할 수 없이 큰 행복을 줄 수 있습니다. 그 행복을 위해 모든 문제들에 대담하게 접근하는 자세가 필요할 것 같습니다."



‘에어로샤크(AeroShark)165’는 비행체의 프로펠러를 외부로 돌출시키지 않고 내부에 장착해 파손의 가능성을 현저하게 줄였고 수직이착륙이 가능하도록 했다. 이는 좁은 공간에서도 곧바로 배틀을 가능하게 하기 때문에 빠르게 게임에 몰입할 수 있도록 도와준다.

에 빠지게 되는 것이다. 결론은 ‘서로 배틀을 할 수 있는 비행체를 만들어 보자’는 것이었다. 그냥 하늘에 띄우고 조종하는 것에서 더 나아가 서로 승부를 다투는 배틀 비행체를 만들 수 있다면 많은 소비자들에게 어필을 할 수 있을 것 같았기 때문이다. 비행체의 기본적인 설계에 대해서는 이미 오랜 시간 동안 관련 분야에서 근무했기 때문에 그리 어렵지는 않았다. 하지만 과거에는 비행체를 연구하고 설계는 했을 지언정, 상업적인 제작까지는 하지 않았다. 이 부분이 창업의 과정에서 가장 큰 난관으로 작용했던 것이 사실이다.

“비행체의 기구부품은 무게가 가볍고 튼튼해야 하기 때문에 상당한 금형기술력을 요구한다. 비행체 부품을 제작하려는 국내 금형업체를 찾기가 힘들었고, 설사 찾는다 해도 값비싼 금형비를 지불할 수 없었다. 이때 처음으로 사업의 어려움을 느꼈다. 하지만 포기할 수는 없었다. 끈질기게 중국 업체들을 찾다보니 한국 업체에 비해 저렴한 금형제작 업체를 찾을 수 있었다. 여러 번의 시행착오도 있었지만 포기하지 않다 보니 제품을 완성할 수 있게 됐다.”

‘에어로샤크(AeroShark)165’로 명명된 이 제품은 여러 가지 장점을 가지고 있다. 무엇보다 비행체의 프로펠러를 외부로 돌출시키지 않고 내부에 장착해 파손의 가능성을 현저하게 줄였고 수직이착륙 및 수평이동이 가능하



지상기 대표는 신개념 무선 비행체를 개발해
2012년 제1회 정주영 청년창업경진대회에서 아산프론티어상을
수상했다.

도록 했다. 이는 좁은 공간에서도 곧바로 배틀을 가능하게 하기 때문에 빠르게 게임에 몰입할 수 있도록 도와준다. 설사 배틀 도중에 비행체의 부품들이 분리된다고 하더라도 사용자가 손쉽게 다시 끼워 맞추기만 하면 다시 원상태로 되돌릴 수 있다. 따라서 고가의 A/S 비용이 들리도 없다. 어느 면으로 보나 기존에는 없었던 신개념 무선 비행체가 탄생한 것이다. 이러한 새로운 아이디어와 차별화 덕에 지 대표의 무선 비행체는 2011년 ‘제1회 기업가정신재단 기업가경진대회’에서 장려상을 수상했으며 2012년 제1회 정주영 청년창업경진대회에서 아산프론티어상을 수상하기도 했다.

‘왜 창업을 하는가’에 대한 신념을 세워야

사를 하기 전에 이미 자신의 아이템에 대해 충분한 검증을 받고 자신감을 가지고 창업에 임했다.

“퇴사와 동시에 사업 아이템을 구상한다는 것은 준비가 부족한 것이라고 할 수 있다. 퇴사를 함과 동시에 곧바로 창업이 될 수 있도록 사전에 꼼꼼한 준비를 하는 것이 필요하다. 특히 그 중에서도 사업 아이템만큼은 반드시 검증을 받고 나와야 한다고 생각한다. 주변 사람들이나 소비자가 될 만한 사람에게 자신의 아이디어를 공개하고 철저하게 객관적인 입장에서 평가하고 시장조사를 해야 한다. 물론 그 검증이 곧 사업의 성공을 의미하는 것은 아니지만 최소한 그 정도는 해야만 자신 있게 창업에 드라이브를 걸 수 있을 것이다.”

특히 그가 창업을 준비하는 과정에서 가장 많이 투자를 했던 것은 다름 아닌 책이었다. 창업과 기업가 정신에 대한 책은 자신감을 만들어주었을

- 지상기 대표의 창업 과정에서 무엇보다 중요한 것은 오랜 기간 꾸준하게 준비를 해왔다는 점이다. 특히 그는 퇴



뿐만 아니라 창업에 대한 간접경험을 하게 해줌으로써 적지 않은 도움이 되었다고 한다. 또한 이미 창업을 했던 선배들의 조언을 많이 듣는 것도 중요하다고 말한다. 겉으로 드러나지 않은 경영자들의 ‘진짜 속내’를 들으면서 사업에 대한 자신만의 신념을 완성해나갈 수 있기 때문이다. 그러나 지대표는 무엇보다 ‘왜 자신이 창업을 하는가’에 대한 명확한 신념부터 세워야 한다고 조언한다.

“나 같은 경우는 즐겁게 살기 위해 창업을 했다. 한번 밖에 없는 인생을 회사의 부품처럼 살고 싶지는 않았다. 회사의 부품처럼 살아가면 재미도 없고 창의적이지도 않다. 하고 싶은 일을 즐기면서 자신의 발전하는 모습을 보는 것만큼이나 즐거운 인생이 있을까.”

이제 지상기 대표의 에어로샤크는 본격적인 양산과정을 눈앞에 두고 있

다. 시제품이 완성되고 마지막으로 발생했던 제조 과정에서의 사소한 문제들이 모두 해결된 만큼, 본격적인 양산과 제품 판매를 앞두고 있는 것이다. 지 대표는 “에어로샤크가 무선 비행체 매니아들은 물론, 많은 아이들에게 새롭고 즐거운 경험을 선사할 수 있으면 좋겠다”고 말했다. 특히 국내 기술로 개발된 이러한 제품들은 대체로 고장이 잦고 부실한 중국산과도 차별화되어 있다는 점에서 국내의 관련 기술을 한 단계 업그레이드하게 되는 계기가 될 것으로 보인다. 또한 그는 이같은 레저용 무선조종 비행체를 넘어 향후 재난방지용, 과학탐지용 무선 비행체도 만들 계획이다. 산업용 비행로봇 DFR45는 이미 개발이 완료됐고, Equad30은 개발 중에 있다. 각각 37배 줌 카메라, 혹은 열화상 카메라 등을 장착해 산불이나 교통, 각종 재난, 원자력 불법행위의 감시에 활용될 예정이다. 군사용으로는 정찰감시, 밀입국, 밀수, 지뢰탐지에 활용될 수 있어 국가안전에도 기여할 것으로 보인다. 에어로샤크는 물론 이후 개발하게 될 새로운 형태의 무선비행체와 함께 지상기 대표가 대학시절부터 꿈꾸어왔던 창업의 꿈도 성공적으로 비상할 수 있기를 기대한다.

김구현

대표

아이탑스오토모티브



“창업을 위한 사전준비,
전 방위적으로 해야 한다”



아이탑스오토모티브(주)가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 보행자가 자동차에 충돌했을 때 그 충격을 완화할 수는 없을까?

제품명 : 액티브 후드 리프트 시스템 (보행자 충돌 안전 시스템)

- 2012. 6. 보행자 충돌 안전 시스템 양산 시작
- 2011. 12. 자동차부품사로부터 30억원 투자유치
- 아이탑스오토모티브(주) 창업
- 2009. 12. 액티브 후드 리프트 시스템 선행개발
- 2007. 4. 현대자동차 사내벤처팀 선정 및 입주

김구현 대표의 창업 아이템 _ 자동차 사고, 보행자의 안전을 사수하라!

● 자동차는 현대 기술이 만들어낸 편리한 문명의 이기임에는 틀림없지만 문제는 잦은 교통사고다. 특히 자동차와 보행자가 직접 충돌했을 경우에 그 결과는 심각하다.

불구, 사망 등 최악의 상황을 상상하지 않을 수 없기 때문이다. 특히 머리가 심각하게 다쳤을 때에는 한 순간의 사고로 평생을 좌절 속에 살아가야 하는 경우도 있다. 그런 점에서 자동차 사고 시에 안전을 확보할 수 있는 기술은 자동차가 있는 한 영원한 과제일 수밖에 없다.

아이탑스오토모티브(주) (이하 '아이탑스')는 바로 이러한 보행자충돌 사고 시에 그 충격을 줄여줄 수 있는 '보행자 충돌 안전 시스템(액티브 후드리프트시스템)'을 개발해 낸 회사이다. 보행자가 충돌할 때에 차량의 범퍼 쪽 센서가 충돌을 감지해 보닛을 살짝 들어 완충 공간을 만들게 되고, 윈드실드 글라



“물론 경우에 따라서 다르기는 하겠지만, 10년 정도는 직장생활을 해보고 난 이후 창업을 하는 것이 좋다고 생각한다. 본인이 전문적인 기술과 지식을 쌓은 시점, 직장 내 네트워크를 많이 가지게 된 이후, 본인이 하려는 사업 아이템이 어떻게 만들어지는지, 어떤 구도로 사업화가 되겠는지에 대한 확신이 드는 시점에 창업을 해야 하는 것이 좋을 듯 하다.”

김구현의 Success Mind

스부 연장을 통해 2차적인 안전을 확보하게 된다. 이로써 어쩔 수 없는 사고라고 하더라도 최대한 보행자의 안전을 확보하고자 하는 것이다.

이러한 보행자 충돌 안전 시스템은 이미 해외에서는 기술개발이 이루어졌고, 또 몇몇 유명 차종들에게는 장착되었지만, 그간 국내의 경우에는 기술개발 자체가 전무한 상태였다. 아이탑스의 김구현 대표⁽³⁸⁾는 현대자동차 사내벤처 프로그램 참여 당시인 2009년 국내 최초로 이 기술을 개발해냈고, 청년창업사관학교 1기에 입교하면서 본격적으로 시제품을 완성한 후, 양산 가능성을 타진해왔다. 이미 모 자동차부품기업사로부터 30억이라는 투자까지 받을 정도로 그 기술력을 인정받고 있다.

창업의 씨앗이 된 사내벤처 활동

- 김구현 대표는 2000년도에 현대자동차에 입사, 다양한 자동차 관련 기술을 연구개발해 왔다. 대기업에 입

● 전문성 확보는 제1의 조건이다!
'준비된 창업'이란 곧 사업을 수행해 나갈 수 있는 전문적 역량이 충분하다는 이야기다. 따라서 현재 자신이 하고 있는 분야에서 최대한 전문성을 확보해야 한다.

● 전 방위적 빌드 업이 관건이다!
열정만 가지고 되는 일은 아무 것도 없다. 결국 철저한 계획만이 순간순간의 위기를 극복할 수 있는 기반이 되기 때문이다. 시간을 투여해 가능한 모든 상황을 시뮬레이션으로 돌려보고 그에 적절한 대응책을 미리 마련해야 한다.

● 경영에 대한 지식을 반드시 갖추기 위해 노력하라!
기술력도 중요하겠지만, 결국 경영이란 사람을 다루는 일이다. 사람을 모르고서는 결코 창업에 성공할 수 없다. 간접경험과 책을 통해 최대한 인사 관리 기법을 배워야 한다.



예비창업자에게 한마디!

“창업은 직장생활과는 완전히 다른 세계입니다.

이는 창업이 더 힘들다는 의미도 있지만, 또 어떤 면에서는 창업이 더 재밌고 주체적인 삶을 살아갈 수 있다는 의미도 있습니다. 스스로 자신의 일과 미션을 정하고, 자신과의 약속을 지켜나가는 것은 분명 자부심도 들고 만족스러운 일임에 틀림없을 것입니다.

창업의 힘든 면만 보지 말고 긍정적인 면을 보면서 사업을 키워나갔으면 합니다.”

사해 다소 평탄한 직장생활을 할 수 있었지만 사실 그때부터도 이미 ‘과연 정년까지 이 일을 할 수 있을까?’라는 불안감이 드는 것도 사실이었다. 하지만 막상 창업에 대한 구체적인 계획을 세우기는 힘들었다. 젊었을 때에 창업을 꿈꿔보지도 않았고, 직장생활을 하면서도 창업에 대한 포부는 그리 강렬하지 않았기 때문이었다.

하지만 그에게는 창업을 위한 결정적인 기회가 왔다. 바로 사내벤처 프로그램이었다. 현대자동차의 사내벤처 프로그램은 이미 오래 전부터 시행되어 있었기에 김 대표도 일찍이 알고 있었지만 딱히 참여할 계기가 마련 되지는 않았었다. 그러던 중 ‘미래의 자동차 안전은 탑승자 중심에서 보행자 중심으로 그 트렌드가 변해갈 것이다’라는 것을 인식하게 된 후 보행자 안전 기술에 대해 독자적으로 개발하고자 하는 결심을 하고 팀원을 모아 지원하게 됐다. 처음으로 해보는 사내벤처였지만, 당시의 경험은 김 대표

의 마음을 흔들어 놓았다.

“전혀 다른 세계에 들어온 느낌이었다. 과거에는 그냥 연구실에서 연구만 하면 그만이었다. 그 기술이 어떻게 상용화될지, 또 그 기술에 어느 정도의 돈이 들어갈지는 주요 관심사가 아니었다. 하지만 스스로 경영이라는 것을 간접 체험할 수 있는 기회가 주어지면서 과거에는 없었던 새로운 열정이 솟아났다. 뭔가 좀 제대로 된 사업을 해보고 싶다는 생각이 들었다. 무엇보다 단순한 기술 개발에서 벗어나 그 기술로 제품을 만들어, 사업을 영위해 나간다는 점이 재미가 있었다. 그때부터 서서히 창업을 준비해 나가기 시작했다.”

특히 당시 자동차의 미래 기술에 관한한 국내의 기술수준이 낮은 것도 김



보행자 충돌 안전 시스템은 이미 해외에서는 기술개발이 이루어졌고, 또 몇몇 유명 차종들에게는 장착되었지만, 그간 국내의 경우에는 기술개발 자체가 전무한 상태였다. 아이탑스의 김구현 대표는 현대자동차 사내벤처 프로그램 참여 당시인 2009년 국내 최초로 이 기술을 개발해냈다.

대표를 자극한 요인 중의 하나였다. 한국은 자동차 제조 기술만큼은 뛰어났지만, 첨단 안전기술이나 친환경 기술에 대해서는 외국 수준에 미치지 못했던 것이다. 자동차 분야에서 오랜 연구를 하던 김 대표에게는 그만한 도전과 제도 없었던 셈이다. 그때부터 그의 마음속에는 '세계무대에서 인정받는 하이테크 자동차 부품기업'이라는 구체적인 비전이 생겨나기 시작했다.

하지만 주변의 반대도 적지 않았다. '사업을 아무나 하느냐', '엔지니어가 사업을 하기에는 정말 쉽지 않다'는 말들이 많았다. 하지만 오히려 김 대표는 엔지니어이기에 가질 수 있는 장점이 더욱 많다고 생각했다고 한다.

"제조업의 경우에는 기술에 대해서 충분히 알지 못하면 트렌드에 맞는 방향으로 밀어붙이기가 쉽지 않다. 그런 점에서 엔지니어들은 이미 그 부분은 확실히 알고 있는 사람들이다. 그런 점에서 나 자신이 사업을 한다고 해도 될 것이라는 자신감을 가지기 시작했다."

준비된 창업, 무엇이 필요한가?

● 창업에는 여러 가지 형태가 있을 수 있지만, 그 중에서도 가장 안정적인 형태가 바로 기존의 회사에서 충분히 창업 준비를 한 뒤 실행에 옮기는 것이다. 이렇게 하면 기본적인 자금은 물론 이거니와 다양한 사회경험, 잘 짜여진 플랜을 가질 수 있다는 점에서 아무래도 리스크가 덜할 수 있기 때문이다. 그런 점에서 아이탑스의 창업과정은 이러한 안정적 창업의 전형적인 모습이라고 할 수 있다. 특히 창업의 과정에서 그가 기울였던 노력들은 충분히 본받을 만한 것이라고 할 수 있다.

"창업을 결심하고부터는 이왕 시작할 것이라면 제대로 해야겠다는 생각을 하고 체계적인 준비를 하기 시작했다. 자금조달, 창업시기, 기술확보 등 전방위적으로 창업플랜을 수립해 나갔다. 물론 지금 다시 돌이켜 보면 아

마추어 같은 부실한 계획일 수도 있지만 처음 시작을 언제 하고, 어떻게 빌드업(build up)해 가는가에 대한 윤곽을 잡았다는 것은 큰 성과라고 할 수 있을 것이다.”

그가 무엇보다 심혈을 기울였던 것은 기술 개발이었다. 해외 선진 업체의 샘플을 분석하고 개발 현황을 조사하면서 향후 자신이 어떤 방향으로 개발을 진행하여야 할 것인가 결정하고 원천 기술 확보를 위해 개발에 매진했던 것이다. 또한 과거에 이미 사내 벤처를 통해서 분사를 했던 선배들을 직접 찾아 이야기도 많이 들었다. 실제 현장에서의 경험담을 생생하게 듣고 싶었기 때문이다. 이 과정에서 김 대표는 창업 이후의 현실에 대한 시뮬레이션을 상상해보기도 하고 자신만의 간접체험을 해보기도 했다. 그는 지금의 예비창업자들에게도 이렇게 조언을 한다.

“물론 경우에 따라서 다르기는 하겠지만, 10년 정도는 직장생활을 해보고 난 이후 창업을 하는 것이 좋다고 생각한다. 본인이 전문적인 기술과 지



아이탑스오토모티브는 보행자 피해를 저감하는
보행자충돌안전시스템을 국내 최초로 개발해 양산을 하고 있다.

식을 쌓은 시점, 직장 내 네트워크를 많이 가지게 된 이후, 본인이 하려는 사업 아이템이 어떻게 만들어지는지, 어떤 구도로 사업화가 되겠는지에 대한 확신이 드는 시점에 창업을 하는 것이 좋을 듯 하다. 특히 자금 확보도 중요하므로 차근차근 본인의 창업 자본도 확보하고, 외부 투자나 장기적인 사업 자금 확보 계획을 세우고 창업을 시작해야 된다.”

자신이 스스로 미션을 만들어가는 즐거움

- 하지만 아무리 준비된 창업을 하더라도 어려움이 없을 수는 없다. 김 대표 역시 이 부분에 대해서는 꽤 절실함을 느낀 적도 있었다. 특히 경제적인 부분과 CEO로서의 역할을 제대로 수행하는 것에서는 다소 버거움을 느끼기도 했다고 한다.



김 대표는 사업을 하면서 인사 관리 분야에서 힘이 들었다고 말한다. 그러나 이는 거의 모든 신규 창업자들의 공통된 고민이기도 하다. 오른쪽은 아이탑스의 직원 휴게실. 고급스러운 인테리어에서 직원들을 위한 배려가 돋보인다.

“금전적인 부분에서는 아무래도 이전 직장생활보다 부족한 면이 많다. 이를 잘 이해해주는 아내 덕분에 큰 어려움은 없으나, 정신적으로 스트레스를 많이 받게 되는 것은 어쩔 수 없는 일이었다. 뿐만 아니라 직장의 팀 단위 리더가 아니라 회사의 CEO로서 의사 결정을 하는 데 어려운 점이 많았다. 수시로 많은 일들이 발생하게 되고 회사의 성장과 영속성, 조직 구성원의 육성과 관리에 스트레스가 더욱 컸다.”

하지만 이러한 어려움을 이겨내는 데에도 청년창업사관학교에서의 경험 이 큰 도움이 됐다. 본격적인 창업을 위한 발판을 마련해주었을 뿐만 아니라 CEO로서의 마인드를 향상시키는 데에도 다양한 조언을 해주었기 때문이다. 물론 때로 사업보다는 다소 편안한 직장생활에 대한 동경도 있었던 것이 사실이다. 하지만 그 동경이 현재 하고 있는 사업에 대한 매력을 잊게 할 정도는 아니었다. 비록 지금도 현직에 있는 과거의 선후배들을 만났을 때 직장생활이 편해 보이는 경우도 있었지만, 직장에서 주어진 미션만 수행하는 것보다는 직접 자신이 미션을 만들고 직원들과 같이 뛰다는 점이 큰 장점이라고 생각하고 회사 운영을 즐길 수 있었기 때문이다. 아이탑스는 세계적인 자동차 전장부품기업인 콘티넨탈을 롤모델로 삼고 있다. 이미 140년의 역사를 가지고 있는 이 회사는 관련 분야에서 글로벌 자동차 부품 기업의 위상을 가지고 있다. 아이탑스는 바로 이렇게 콘티넨탈처럼 전장관련 분야에 수준 높은 기술력을 보유하고, 끊임없는 기술 혁신과 고객의 요구에 귀를 기울이는 기업이 되려는 비전을 가지고 있다. 특히 2012년 상반기에 1억 4천만 원의 매출에 이어, 하반기에 16억 원의 급격한 매출이 예상되는 만큼, 김 대표의 비전은 더욱 탄력을 받을 것으로 여겨진다. 그리고 김 대표는 자신이 창업의 과정에서 철저하게 모든 것을 준비해 왔듯이, 또한 지금도 세계적 글로벌 기업이 되기 위해 끊임없이 노력해 나가고 있다.

스트롱홀드테크놀로지

우종욱 대표

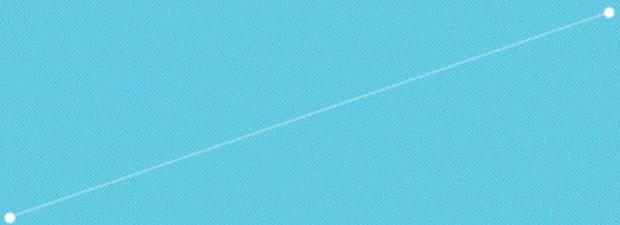
Cafe Klein
2011



Kalita.



“‘기본’으로 돌아가 도그마와
편향된 이론을 벗어나라”



(주)스트롱홀드테크놀로지가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 원두의 맛을 좌우하는 생두의 로스팅, 최적의 방법은 없을까?

제품명 : s-TRINITA (스마트 로스터)

- 2012. 6. 미국 피츠버그 국제발명전시회 금상 수상
- 2012. 4. 벤처기업 등록
- 2012. 2. 최소 개런티 15억 원 규모 총판 계약 체결
- 2012. 1. 고려대학교 기술지주회사 투자 유치
- 2011. 11. 독일 뉘른베르크 국제발명전시회 금상 수상
- 2010. 5. (주)스트롱홀드테크놀로지 창업

stronghold.kr

우종욱 대표의 창업 아이템 _ 최적의 로스팅 방법을 찾아라!

● 최근 국내 커피 시장은 폭발적으로 성장했다. 2006년 1250곳에 불과했던 커피전문점은 2011년 1만 2천 여곳으로 늘어났다. 전체 매출액 규모는 2조 4천

억 원을 돌파한 상태다. 이는 단순히 커피 소매 시장만 늘어났다는 것을 의미하는 것이 아니라 커피와 관련된 전반적인 시장 자체가 성장한 것을 의미한다. (주)스트롱홀드테크놀로지(이하 '스트롱홀드')의 우종욱 대표(31)는 이러한 거대한 시장의 변화를 바라보면서 '로스팅 시장'에 뛰어들 결심을 했다.

우리가 흔히 마시는 커피는 원두에서 추출된다. 그런데 이 원두는 생두를 로스팅하는 과정을 거쳐 만들어진다. 그러니까 원두의 맛은 결국 생두를 어떻게 잘 로스팅하느냐에 달려있다고 해도 과언이 아닌 것이다. 우종욱 대표는 그간의 비과학적이었고 수작업으로 했던 로스팅 과정을 획기적

“어려움을 이겨낸 경험 때문에
'고난은 이겨낼 때에 크게 성장할 수 있는
보너스 스테이지'라는 신념이 모든 구성원들의
마음속에 새겨져 있다.

따라서 우리는 어려움이 오더라도 결코
흔들리지 않는다. 버티고 이겨낼 때에 어떠한
진보가 오는지 많은 경험을 했기 때문이다.
그래서 사내 메일의 끝에는 'Stronghold with
fortitude!(불굴의 의지, 스트롱홀드!)'라는
말을 쓰고 있다.”



우종욱의 Success Mind

으로 변화시키는 4세대 커피로스터 ‘s-TRINITA’를 개발했다. 베테랑들도 사용하기 쉽지 않은 기존의 로스팅 기계에서 진일보해 초보자들도 누구나 쉽게 최적의 로스팅을 할 수 있도록 해주는 기계다. 드럼에 원두를 넣고 드럼에 원두를 넣고 제반 조건을 설정한 뒤 제반 조건을 설정한 뒤 버튼 한번만 누르면 모든 로스팅이 끝나는 ‘스마트 기기’라고도 볼 수 있다. 특히 로스팅 비용 자체가 기존에 비해 5분의 1로 획기적으로 낮아졌다는 것이 큰 장점이다. 우 대표는 이 제품을 통해 지난해 독일 뉘른베르크에서 열린 ‘국제아이디어·발명·신제품전시회’에서 금상을 수상, 세계적인 인정을 받을 수 있었다.

뛰면서 생각하라, 경험을 통한 준비

● 하지만 우 대표가 이러한 주목할 만한 성공을 이뤄내기까지는 뼈아픈 경험들을 적지 않게 해야 했다. 우선 초기에 커피 로스터를 만들려고 했

● 시장을 정확하게 파악하라!

사업의 첫 출발에서 가장 중요한 것은 자신이 참여하는 시장의 성격과 현재의 수준을 정확하게 파악하는 일이다. 이것이 전제되어야지만 기업의 행보를 결정하고, 차별화를 이뤄낼 수 있다.

● 불굴의 의지로 나서라!

우 대표는 사업을 할 때 결코 의지가 꺾여서는 안 된다고 말한다. 버티고 이겨낼 때에 어떠한 진보가 오는지 많은 경험을 했기 때문이다. 견디면 성공한다는 말은 변하지 않는 진리라고 생각한다.

● 사명감은 고난을 뚫을 수 있는 무기다!

사명감은 매 순간의 어려움을 이겨내기 하는 중요한 자산이다. 자신의 인생을 바쳐서 이뤄내고 싶은 사명감이 있어야만 포기하지 않고 앞으로 계속해서 전진할 수 있게 된다.

을 때부터 주변에서는 ‘결코 쉬운 일이 아니다’라고 말했다. 이제까지 완벽한 자동 로스팅을 성공 시킨 사람도 없었고, 또 커피 로스팅이라는 것이 객관화 시킬 수 있는 것도 아니라는 말도 덧붙였다. 하지만 우 대표는 멈추지 않았다. 특히 그는 이제까지 커피에 대해 과학적인 접근을 하지 않았던 것에 주목했다. 정량적이고 과학적인 분석 자체가 그리 많지 않았던 것이다. 그래서 그는 우선 외부의 전문가들을 영입하고, 전문 기관들과 힘을 합쳐 처음부터 다시 커피를 연구하기 시작했다. 이렇게 ‘기본’으로 돌아가는 자세는 기존의 도그마와 편향된 이론에서 벗어날 수 있도록 해주었고, 결국 새로운 컨셉의 스마트 로스터를 만들어 낼 수 있었던 계기가 되어 주었다.

하지만 문제는 기술개발 뿐 만이 아니었다. 때로는 회사를 운영하는데 있어서도 문제가 발생했다. 기술, 재무, 인사 등 경영의 다양한 방면에서 계속해서 삐걱대는 소리가 들렸던 것이다. 사내 팀워크도 문제였다. 벤처 기업이다 보니 상당수의 의사결정을 대표 혼자서 해야 했기 때문에 특히



예비창업자에게 한마디!

“도전을 하다보면 누구나 실패를 할 수 있습니다.
하지만 정말 중요한 것은 과거의 실패요인을 정확하게
분석하는 것입니다. 구체적으로 왜 실패를 겪었었고,
어떻게 해결할 것인지에 대한 결론이 있어야 새로운 희망이
가시화 되는 것입니다. 낙천적으로도, 비관적으로도 생각하지
마시고 평정심을 갖고 묵묵히 전진하시길 바랍니다.
그리고 그 끝에서 함께 만날 수 있길 기대합니다.”

시간이 현저하게 부족했다. 그럴 때마다 직원들은 일이 빨리 빨리 진행되지 않는 것에 대한 불만을 토로하곤 하였다. 재무 문제도 마찬가지였다. 과거 제대로 된 기업을 운영해본 경험이 없었으니 현금 유동성이 떨어질 때도 있었고, 계획적인 자금 운영도 쉽지 않았다. 이는 경영의 가장 기초적인 부분이 원활하지 못하다는 점에서는 회사의 위기로 느껴질 수밖에 없었던 것이다. 하지만 그때마다 위기가 기회가 되어 오히려 회사의 발전에 도움이 되곤 했다.

“경영을 하면서 어려움을 겪을 때마다, 이를 이겨낼 때 회사가 엄청나게 도약한다는 것을 경험했다. 기술적인 문제를 겪었을 때마다 뼈를 깎는 노력으로 기존과 완전히 다른, 진보된 기술들을 완성시켰으며 재무적인 문제를 겪었을 때에, 재무적 안정성을 크게 도모할 수 있는 기회를 갖게 되었다. 인사 문제를 겪었을 때에 회사 구성원이 하나가 되는 경험을 했다.”

원두의 맛은 결국 생두를 어떻게 잘 로스팅하느냐에 달려있다고 해도 과언이 아닌 것이다. 우종욱 대표는 그간의 비과학적이었고 수작업으로 했던 로스팅 과정을 획기적으로 변화시키기 위해 노력해 왔다.





2011년과 2012년에 각각 '세계 3대 국제 발명 전시회'인 독일 뉘른베르크의 iENA, 미국 피츠버그의 INPEX에서 모두 금상을 수상하였고, 특별상으로 Euro Inevent Prize를 획득하였다.

성공은 끝없는 준비의 과정이다

- 우 대표 역시 처음 사업을 시작했을 때, 주변으로부터 이런 이야기를 많이 들은 적이 있다고 한다.

'포기하기 전에 실패는 없다. 끝까지 버티면 성공하는 것이다.'

하지만 머릿속으로는 이 말을 받아들일 수 있어도, 마음으로 완전히 동의하기는 힘들었다고 한다. 그때 까지만 해도 경험도 그리 많지 않았고 인생에서 큰 좌절과 실패를 경험해본 적도 없었기 때문이다. 하지만 자신이 그런 경험을 한 후에는 이제 그 말의 의미를 누구보다 잘 안다고 말한다.

"한 가지 확실한 것은 인생과 마찬가지로 사업 역시 끝없는 어려움의 연속이라는 것, 10%의 행복을 위해 90%의 괴로움을 참고 이겨내는 것이라는 사실이다. 또한 세상은 늘 공평하기 때문에 어려운 만큼 보상이 뒤 따라 올 것이라는 것을 깨달을 수 있었다. 어떤 면에서 봤을 때 '실패를 겪고 있

다’는 것은 말 자체가 기업가에게는 어불성설이다. ‘고난을 겪고 있다’가 올 바른 표현이고, 이 고난은 당연한 것이며, 이겨 내야하는 것이고, 그러할 때 그 만큼의 보상이 따라 올 것이라는 믿음이 바로 나의 신념이다.”

사업의 출발점이 가장 든든한 뿌리이다

● 그런데 특이한 것은 우 대표가 다른 기업가들에 비해 유독 ‘기업가 정신’에 대해서 많은 생각을 하고, 또 그것에 대한 나름의 깊은 철학을 가지고 있다는 점이다. 과연 그 이유는 무엇일까. 사실 그는 애초에 사업을 시작했던 계기 자체가 좀 남달랐다. 대개의 창업자들은 자신의 경제적인 어려움을 이기기 위해서, 혹은 자신의 삶을 주체적으로 살아나가기 위해서 창업을 하는 경우가 많다. 하지만 우 대표는 ‘타인의 삶’을 위해 창업을 하게 됐다. 가장 큰 계기는 대학 3학년 해외로 떠난 자원봉사의 현장이었다. 인도의 불가촉 천민마을과 필리핀 반군마을 등에서 지내면서 이제까지는 경험해보지 못했던 전혀 다른 경험을 하게 된 것이다. 여전히 도움의 손길이 절실한 사람들이 너무도 많다는 것이었다. 그래서 그는 앞으로의 삶을 ‘나를 위한 삶’보다는 ‘도움이 필요한 사람들을 위한 삶’으로 바꾸었다고 한다. 하지만 그렇게 하기 위해서는 봉사를 할 수 있는 시간, 그리고 물질적, 인적 자원이 필요했다. 그에게 창업은 바로 이렇게 보다 많은 봉사를 하고, 더 많은 사람들의 삶을 바꿀 수 있



는 효율적인 수단이 되는 셈이었다. 고난과 좌절을 이겨내는 그의 기업가 정신은 바로 여기에서 탄생했다.

“단순히 특정 분야에 전문가라서, 창업 아이템이 훌륭해서, 혹은 기회가 닿아서 창업 하는 것이라면 기업을 운영하며 마주치게 되는 수많은 좌절의 순간을 견디기 어렵다. 왜냐하면 매력적인 시장에는 나보다 더 뛰어난 전문 가가, 많은 자본과 매력적인 아이템을 들고 덤벼드는 일이 허다하기 때문이다. 뿐만 아니라 고난과 경쟁을 뚫고 세상에 내놓는 내 제품이나 서비스를 소비자가 외면하는 경우가 허다하다. 하지만 자신의 사명, 다시 말해 자신의 존재 이유에 대한 답이 있다면 어떠한 순간에서도 견뎌낼 수 있다. 기업 가로서의 확고한 정체성이 있다면 많은 좌절과 절망감 속에서도 버티면서 최선을 다할 수밖에 없다. 나의 사명은 ‘제 3세계의 극빈촌 충 지역 3군데

최근 국내 커피 시장은 폭발적으로 성장했다.

2006년 1천 2백 50 곳에 불과했던 커피전문점은 2011년 1만 2천 여 곳으로 늘어났다.

우 대표는 바로 이러한 성장성이 매우 높은 시장에 주목했다.



이상에 의료와 교육 인프라를 구축하겠다'는 것이다. 이것을 달성하기 위해 기업가로서의 길을 포기할 수 없었고 지금까지 그 의지를 이어오고 있다.”

준비된 창업의 기본, 팀웍

● 하지만 이 모든 것들을 혼자의 힘으로만 하기는 쉽지 않다. 우 대표도 마찬가지였다. 본인 스스로가 아무리

강한 의지를 가지고 있어도 결국 주변에서 이를 함께 해주지 않으면 동력을 발휘하기가 쉽지 않기 때문이다. 그런 점에서 우 대표의 동료들이자 직원들이었던 주변사람들의 힘이 컸다. 창업 직후부터 함께 밤새 커피에 대해 연구하고 토론했으며 금형과 시제품 제작이라는 큰 장애물을 함께 뛰어넘기 위해 강행했다. 흔히 ‘월화수목금금금’이라는 말이 있었지만, 스트롱홀드테크놀러지의 직원들은 ‘월요일 아침 출근, 금요일 저녁 퇴근’이 일상화 되어 있었다. 그만큼 서로를 믿고 의지하면서 사업의 성공을 위해 노력은 아끼지 않았던 것이다. 이러한 노력 덕분에 이제 우 대표의 꿈이 이뤄질 날도 그리 멀지 않았다고 할 수 있다. 스트롱홀드는 현재 국내 유수 기업과 총판 계약을 맺어 마케팅을 진행하고 있고, 올해 상반기에 1억 2천만 원, 하반기까지 총 6억 원의 매출을 예상하는 만큼 그 꿈을 위해 한걸음씩 나아가고 있다. 또한 이미 중국에 진출하였으며 최근에는 베트남 최고의 바리스타가 설립한 기업과 MOU를 체결하는 등 발 빠른 움직임을 보이고 있다. 특히 커피 시장은 전 세계를 대상으로 하고 있기 때문에 ‘글로벌 기업’으로서의 위상을 갖추는 것도 불가능한 일은 아니다. 특히 커피 전문점에 뛰어든 젊은 사업주들 중에서는 이미 ‘s-TRINITA’의 뛰어난 기술을 알아보고 큰 호응을 보내고 있어 앞으로의 사업 전망을 밝게 하고 있다.

박태규

대표

아페스



“‘하면 된다’는 신념으로 끈질기게
노력하면 반드시 성공할 수
있으리라고 믿었다”



아펙스가 걸어온 도전과 성공의 길

컨셉 : 수중과 수상에서 뛰어난 성능을 발휘하는 수중스쿠터가 없을까?

제품명 : 포세이돈

- 2012. 9. 벤처기업 등록
- 2012. 6. 자전거·해양레저장비 기술개발지원 사업 선정
- 2011. 11. 서울국제발명전시회 은상 및 특별상 수상
- 2011. 3. 수중스쿠터 양산 시작
- 2010. 10. AC모터를 이용한 수중스쿠터용 추진장치 디자인 및 특허출원
- 2009. 5. 일체형 워터젯 전기 추진장치 개발완료
- 2008. 6. 아펙스 창업

박태규 대표의 창업 아이템 _ 바다를 마음껏 즐기는 수중 스쿠터를 만들어보자!

● 최근 들어 해양레저산업이 성장하는 추세를 보이고 있다. 각 지자체에서는 해양레저산업을 '신성장동력'으로 삼고 각종 정책을 추진할 뿐만 아니라,

해양레저스포츠를 즐기는 일반인들의 숫자도 급속도로 늘어나고 있다. 이는 한국 경제의 발달과 그 궤를 같이 하고 있다. 1인당 국내총생산이 늘어나면 늘어날수록 해양레저 스포츠에 대한 관심이 점점 증가하기 때문이다. 그런데 이러한 해양레저스포츠에서 가장 중요한 것 중의 하나는 바다를 즐길 수 있는 각종 레저장비들이다. 요트, 수상스키, 웨이크보드 등은 모두 이러한 해양레저스포츠를 즐기기 위한 중요한 장비들이다. 아페스의



“골이 깊으면 산도 높다는 속담도 있듯이 ‘하면 된다’라는 신념으로 끈질기게 노력하면 반드시 성공할 수 있으리라고 믿었다. 또한 해양레저산업은 반드시 발전할 수밖에 없다는 신념이 있었기에 지난 4년이라는 긴 시간동안 여러 어려운 일들을 극복할 수 있었던 것 같다.”

박태규의 Success Mind

박태규 대표(40)는 이미 4년 전부터 이러한 해양레저장비의 중요성을 깨닫고 과감히 창업을 해 기술개발 및 제품 양산에 심혈을 기울였다. 그가 개발한 제품은 ‘포세이돈’이라는 이름의 신개념 수중 스쿠터. 기존의 수중 스쿠터는 잠수 시에만 유용하게 활용되었던 반면, 포세이돈은 수중은 물론 수상 질주에도 적합하게 제작된 개인용 해양레저 장비라고 할 수 있다. 특히 5마력 이하의 동력으로 별도의 수상레저 면허가 필요 없고 현존하는 제품 중에서는 최고의 추진력을 자랑한다. 이는 그만큼 빠른 속도로 바다 위를 질주하는 것이 가능하고 바람을 가르는 짜릿한 쾌감을 느낄 수 있다는 이야기다. 뿐만 아니라 공기탱크를 제품 외부에 장착해 가볍게 했다. 누구나 별도의 기구 없이 운반이 가능할 뿐만 아니라 차량에도 쉽게 탑재할 수 있다. 그러나 포세이돈의 활용은 단순한 해양레저 스포츠에 머물지 않는다. 재난이나 재해 발생 시에는 빠르게 인명을 구조할

● 골이 깊으면 산도 높다!

어려움이 많을수록 성공에 더욱 가까워질 가능성이 높다. 골이 깊으면 산도 높다는 생각으로 주어진 문제들을 하나씩 해결하려는 적극적인 자세가 필요하다.

● 목표를 구체적으로 세워라!

목표는 구체적일수록 성취할 가능성 이 높다. 이뤄야할 목표를 작은 단위로 쪼개고 시간을 정해 자신의 발전을 스스로 체감할 수 있도록 하라. 그 러면 다음 목표에 대한 더 뜨거운 성취욕이 의지가 생겨날 것이다.

● 아직 개척되지 않은 시장에 눈을 돌려라!

시장의 패러다임은 늘 바뀌곤 한다. 완전히 열린 레드오션에서 사업을 하기보다는 아직 열리지 않은 블루오션을 대비하는 것이 더욱 좋다.



예비창업자에게 한마디!

“자신이 속한 분야에서 ‘정점’의 위치에 올라보는 것은 매우 중요하다고 생각합니다. 그것은 곧 ‘성공의 경험’을 통해 충만한 자신감을 가질 수 있기 때문입니다. 그리고 그 성공의 경험은 창업을 하는데 있어서도 상당히 중요한 요소입니다. 무엇보다 각종 문제에 대해 노련하게 대처할 수 있고 뛰어난 회복탄력성을 발휘할 수 있을 것입니다.”

수 있는 이동수단이 될 수 있을 뿐 아니라 군사용으로도 사용할 수 있고 장시간의 수중탐사를 위해서도 유용하다.

기술력에 있어서 자신이 있었던 창업

- 하지만 포세이돈이 이같은 뛰어난 성능을 갖춘 레저스포츠 장비로 태어나기까지는 오랜 산고를 거쳐야 했다.

박 대표는 애초에 국내 굴지의 자동차 기업에서 생산관련 기술 업무를 총괄하는 일을 해왔다. 그런 만큼 생산과 기술에 대해서만큼은 나름 자신감을 가지고 있었다. 특히 자동차나 포세이돈이나 모두 비슷한 매커니즘을 가진 구동모터를 가지고 있다는 점에서 더욱 기술에 대해서만큼은 자신이 있었던 것이 사실이었다. 그렇게 해서 그는 2008년에 창업, 1년 6개월이 넘는 기간 동안 기술개발에 매달리며 구동모터를 활용한 새로운 추진체의 개발에 성공했다. 하지만 그것이 큰 성공을 가져다 주지는 못했다. 당시로서

는 해양레저스포츠를 위한 장비구입이 대중화되지 못했던 탓이었다. 그러다 보니 적지 않은 마음고생을 하기도 했다. 특히 과거의 직장 생활이 생각 날 때에는 더욱 그랬다. 직장인이라면 휴가를 가거나 주말에 쉬는 것도 결국에는 ‘돈을 받아가며 쉬는 것’이라고 할 수 있다. 하지만 창업자에게 그런 개념은 꿈도 꿀 수 없다. 그러다 보니 ‘나는 왜 내 돈을 쓰면서 이렇게 고생을 하고 있을까?’라는 생각에 갑작스러운 회의와 우울감이 밀려온 적도 있었다고 한다. 하지만 그러한 좌절은 잠시일 뿐, 오히려 그러한 상황은 더욱 마음을 단단히 다지게 하는 계기가 되곤 했다.

“물론 창업을 한 당시부터도 어려움을 예상했다. 따라서 어려움 자체만으로 용기가 없어지거나 힘이 빠지지는 않았다. 하지만 제품 개발이 순조롭지 않을 때에는 월급 받으며 회사 다닐 때가 좋았다는 생각을 하기도 했다. 그러나 고생 끝에 낙이 온다고 하지 않는가. 골이 깊으면 산도 높다는 속담도 있듯이 ‘하면 된다’라는 신념으로 끈질기게 노력하면 반드시 성공할 수 있으리라고 믿었다. 또한 해양레저산업은 반드시 발전할 수밖에 없다는 신념이 있었기에 지난 4년이라는 긴 시간동안 여러 어려운 일들을 극복할 수 있었던 것 같다.”

어려움의 극복 과정에서 청년창업사관학교의 도움이 컸다고 한다. 이 시기에 기존 제품의 차세대 모델을 개발해낼 수 있었던 것은 물론이고, 엔지니어로서만 생활해왔던 그가 본격적인 경영인의 체질로 변화할 수 있는 계기를 마련했기 때문이다.

정점에 선 후 창업에 도전 하라

- 박 대표 역시 ‘준비된 창업자’라고 할 수 있다. 이미 7년간의 직장생활을 통해서 관련 기술 업무를 충분히 익혀왔



기존의 수중 스쿠터는 잠수 시에만 유용하게 활용되었던 반면, 박태규 대표가 개발한 포세이돈은 수중은 물론 수상 질주에도 적합하게 제작된 개인용 해양레저 장비라고 할 수 있다. 특히 5마력 이하의 동력으로 별도의 수상레저 면허가 필요 없다. 또한 현존하는 제품 중에서는 최고의 추진력을 자랑한다.

고, 생산에 대해서도 자신만의 노하우를 가지고 있었기 때문이다. 그럼에도 불구하고 박 대표는 창업을 할 때에는 ‘필요충분조건’이 있다고 말한다. 그것은 바로 ‘아펙스(APEX)’라는 회사 이름에 담겨있는 ‘정점, 정상’의 의미이다.

“창업을 할 때에는 반드시 자신이 속한 분야에서 정점, 혹은 정상을 달려봐야 한다고 생각한다. 그렇게 해야만 자신감을 가질 수 있고, 사업을 해나갈 때 생기는 사소한 문제점들도 빨리 극복할 수 있다. 한마디로 회복 탄력성이 강해진다는 이야기다. 자신이 속한 분야에서 최소 5년간은 충분히 일을 한 뒤에 창업을 하는 것이 좋지 않을까. 스스로에 대한 신념과 자신감이 완벽하지 않다면 창업을 다소 미루는 것이 오히려 성공을 위한 방법이 될 수도 있다.”

특히 박태규 대표는 창업을 결심했다면 충분한 사전조사를 해야 한다고

조언한다. 현재의 기술 수준이나 자신의 위치를 객관적으로 파악하고 자세하고 면밀하게 시나리오화된 사업계획서를 작성하라는 것이다. 특히 ‘나는 이렇게 이렇게 할 것’이라는 계획뿐만 아니라 ‘다양한 상황에서 나는 어떻게 할 것인가’라는 시나리오를 세우는 것은 좋은 사업계획서의 첫 번째 조건이라고 말한다.

포세이돈의 이같은 다양한 차별화 전략 덕에 박태규 대표는 2011년 서울국제발명전시회 은상, 국제발명가협회 특별상을 수상했고 이제 올해 하반기부터는 본격적인 매출을 예상하고 있다. 2012년 상반기 현재 1억 6천만 원 정도의 매출을 올린 것에 이어 하반기까지 총 5억 원의 매출을 예상하고 있다. 특히 국내 전시회에 참여해본 결과, 향후 해양레저 스포츠의 발전에 대한 보다 강한 확신이 들었다고 한다. 최근에도 하루에 몇통씩 제품



박 대표는 지난 2011년 11월 서울국제발명전시회에서 은상을 수상하면 기술력을 뽐냈다.



구매 문의가 들어올 정도기 때문이다. 이는 소비자들이 충분히 매력을 느끼고 있다는 증거가 아닐 수 없다. 또한 지난 3월 중소기업진흥공단으로부터 수출바이오기업으로 선정돼 해외 대리점 개설까지 앞두고 있다. 이제 아펙스는 국내외를 불문하고 수중스쿠터 분야에서는 가장 앞서 나가는 기술력을 갖춘 회사를 꿈꾸고 있다. 지난 4년간 그가 해왔던 다양한 문제해결력과 기술력, 그리고 해양레저스포츠의 부흥과 함께 아펙스의 중단없는 발전을 기대해 본다.



Startup Essay ②

기술창업의 '성공스타일'을 만들어보자

글로벌 최고 수준의 기술창업보육기관을 세우자는 비전을 가지고 출발한 청년창업사관학교, 그 시작이 눈부시다. 이미 20억에 가까운 매출을 기록하는가 하면, 30억원의 자금유치, 해외진출에 성공한 졸업자 등 많은 성공창업 사례가 나오고 있다. 이러한 사례는 상심하고 의기소침해 있는 청년들에게 어둠속에서 비치는 한줄기 빛과 같이 도전할 수 있는 꿈과 열정을 심어주는 '성공스타일'을 제시하고 있다. 하지만, 실전은 지금부터라고 생각한다. 창업이후 3년 생존율이 약 50%임을 감안할 때, 졸업자들 중에서도 실패하는 경우도 나올 것이다. 따라서, 잠깐의 성공에 도취에서 미리부터 샘페인을 터트려서는 안된다. 지금부터 청년창업사관학교라는 온실은 잊어버리고, 성공하는 창업가가 되기 위해 더욱 치열하게 자신과의 싸움을 해 나갈 필요가 있다. 과연 '기술창업의 성공스타일'을 만들기 위해서는 무엇을 더 노력해야 할까?

첫째, 무엇보다 기업가정신이 충만해야 한다. 창업에는 어려움에도 굴하지 않는 도전정신과 진취성, 혁신적인 사고와 아이디어 개발 능력, 위험부담을 안고서도 저돌적으로 추진하는 추진력, 즉 기업가 정신이 매우 중요하다. 기업가정신의 대표적인 인물로 KFC를 창업한 '커넬 할랜드 샌더스'가 있다. 그의 인생역정은 한편의 드라마라

고 할 수 있다. 6살에 아버지를 잃고, 12살 때 어머니의 재혼으로 집을 나와 생활전선에 뛰어들 수 밖에 없던 불우한 어린 시절. 이후 열심히 일한 덕분에 중년에 어엿한 레스토랑을 갖게 되었지만, 1년도 안돼 폐업하며 모든 것을 잊게 된다. 그런 후 65세에 사회보장금으로 받은 돈 105달러만이 남았을 때, 그는 인생을 포기하고 싶은 생각이었다. 하지만, 그는 굴하지 않고 자기만의 요리 비법을 인정하고 투자해줄 사람을 찾기 위해 1008번의 거절에도 불구하고 끊임없이 노력한 결과, 투자자를 찾게 되고 결국 오늘 날의 KFC를 설립하게 되었다. 매장 앞에 온화하게 웃고 있는 노인이 바로 어려운 역경에도 불구하고 기업가정신을 발휘하여 성공한 기업인으로 전 세계에서 사랑을 받고 있는 커넬 할랜드 샌더스이다. 청년창업사관학교 졸업자들은 커넬 할랜드 샌더스처럼 백발의 노인도 아니다. 주어진 창업여건은 단돈 105달러를 가지고 창업에 도전한 샌더스보다 훨씬 좋다. 여건을 탓하지 말고 기업가정신을 발휘하여 보자.

둘째, 소비자를 공동창업자로 모셔라. 기술창업을 하는 창업자들이 우를 범하는 공통점이 있다. 바로 자기가 개발한 기술이 최고라는 기술우월주의에 빠지는 것이다. 내가 개발한 기술이 수년에 걸쳐 밤잠을 설쳐대며 개발한 기술이고 제품이기 때문에 소비자는 당연히 내 기술과 제품을 살 것이고 수 년내 대박을 칠 것이다라는 꿈이자 환상을 가지기 쉽다. 하지만, 고객은 창업자들이 생각하는 것



Startup Essay ②

보다 훨씬 더 까다롭고, 요구사항도 다양하다. 심혈을 기울여 개발한 기술이지만 다시 한번 소비자 요구분석을 철저히 해서 시장에 통할 수 있는 기술과 제품을 만드는 노력을 지속적으로 할 필요가 있다. 소비자가 외면하면 아무리 우수한 상품이라도 시장에서 더 이상 생존할 수 없다. 따라서, 소비자를 가르치는 대상보다는 대박의 공동창업자로 생각하고 낮은 자세로 소비자한테 귀를 기울이는 노력을 끊임없이 해야 한다. 대박은 바로 소비자의 요구와 기업의 시장 전략이 딱 들어맞을 때 이루어지는 것이다.

셋째, 마케팅과 파트너십을 보강하라. 기술창업의 대표적인 경로를 TPM(Technology—Product—Marketing)이라고 한다. 기술개발 이후 소비자가 찾는 상용화된 제품을 만들고, 타겟 소비자를 대상으로 마케팅을 통해 판매하는 것이다. 하지만, 기술창업에 실패한 많은 사례가 이 기본적인 TPM을 제대로 실천하지 못해 일어난 경우가 많다. 지식으로는 이해를 했지만, 마인드는 여전히 기술과 제품만 있으면 된다는 자신감에 빠져 있기 때문이다. 얼마 전 식품을 전공하는 연구자가 소비자들이 웰빙식품에 관심이 높아지는 것을 인지하고, 다이어트에도 좋고 건강에도 좋은 콩 아이스크림을 개발하였다. 맛도 괜찮았고 유명 레스토랑에 입점도 하게 되었다. 바로 대박을 칠 것처럼 보였다. 하지만, 더 이상 판로개척도 안되고 브랜드 인지도도 높아지지 않았다. 그러자 식품유통 전문 대기업이 파트너십

을 제안하였다. 기술개발과 제품은 연구원이, 마케팅과 판로는 전문기업이 하자는 원원(win-win)전략을 제안한 것이었다. 하지만 기술과 제품에 자신감이 넘쳤던 연구원은 자신이 다할 수 있다는 자신감과 독식에 대한 욕심에 이 제안을 거절하였다. 이후, 열심히 노력하였지만, 1년도 안되어 폐업하게 되었다. 아무리 훌륭한 기술 또는 제품이라도 고객을 확보하지 못하면 시장에서 사라질 수 밖에 없다. 기술과 경영은 성공창업의 양대 바퀴이다. 우수한 기술이 있다고 우수한 경영을 한다고 보장할 수 없다. 나 혼자 다 할 수 있다는 자만심과 욕심보다는 우수한 경영과 마케팅력을 보유한 파트너를 찾고자 하는 열린 마음과 지혜가 성공창업의 필수조건이다.

요즘 가장 인기있는 연예인하면 싸이가 생각난다. 국내뿐만 아니라 전 세계적으로 싸이의 '강남스타일'은 초 대박을 치고 있다. 기발한 아이디어, 재미있는 설정과 춤, 신나는 음악에 전 세계의 사람들이 열광하고 있다. 청년창업사관학교 모든 졸업자은 물론 입교자들도 싸이의 '강남스타일'처럼 전 세계의 사람들이 빠져들 수 있는 제품과 기술을 만들어 청년창업사관학교의 '성공스타일'을 만들기를 바란다. 모든 졸업자과 입교자들이 학교에 모여 싸이의 '강남스타일'에 맞춰 자신의 '성공스타일'을 신나게 부를 수 있는 축제의 장이 성큼 다가오기를 기원해본다.

중앙대학교 경영학부 김진수 교수

Hit upon Idea

놀라운 아이디어는 오랜 숙련과 노력의 결과물일 뿐이다

아이디어를 멀리에서 찾을 필요는 없다.

모든 것은 '이미' 존재하고 있기 때문이다. 이제 자신이 어떤 관점과 어떤 태도로 그것을 조합하고 배합하고, 새롭게 변형시킬 것인가의 문제만 남아있다. 멀리 바라보지 말고 당신의 주변을 바라보라. 바로 거기에 당신의 사업을 바꿔줄 아이디어가 원석처럼 반짝이고 있을 것이다.

과
미
나

대
표

라
비
또



“아이디어는 ‘반짝’하고 떠오르는
것이 아니다. 오랜 숙련과 열정으로
비로소 꽂피는 결과물이다”



(주)라비또가 걸어온 도전과 성공의 길

컨셉 : 누구나 소중하게 여기는 스마트폰, 좀 더 예쁜 케이스는 없을까?

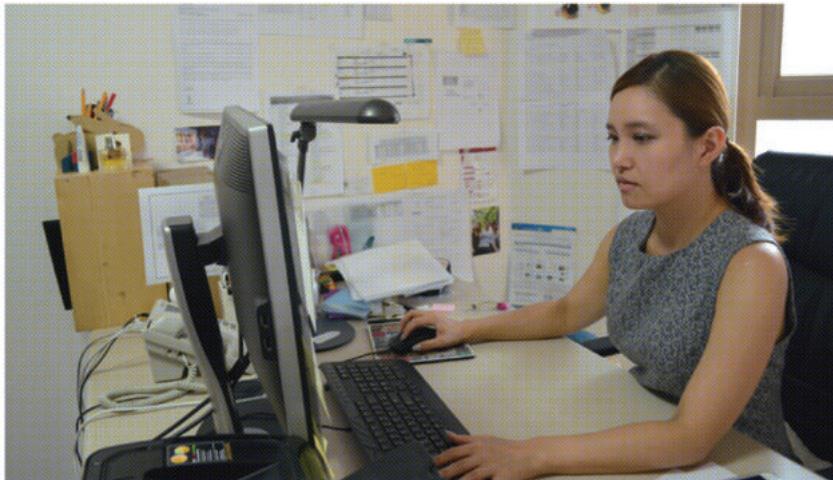
제품명 : 라비또 블링블링 (토끼귀 휴대폰 케이스)

- 2012. 현재 아이폰, 갤럭시 시리즈용 케이스, 액세서리 등 디자인 제품 지속 출시
- 2012. 7. 글로벌 IT CEO상 수상(지식경제부)
- 2011. 12. 라비또 블링블링 단일모델 10만개 이상 판매
(창업 9개 월 만에 미국, 일본, 유럽 등 15개국 수출)
- 2011. 9. 벤처기업 등록
- 2011. 4. (주)라비또 창업

곽미나 대표의 창업 아이템 _ 소중한 휴대폰을 더욱 귀엽게 만들어보자!

● 스마트폰의 폭발적인 성장세와 함께 스마트폰 액세서리 시장 역시 급격하게 성장하기 시작했다. 특히 케이스는 거의 모든 스마트폰 이용자들이 필

수적으로 사용하다 보니 액세서리 분야에서는 가장 큰 시장을 자랑하기도 한다. 그런데 이제까지 이런 케이스 시장에서 ‘절대강자’는 그다지 많지 않았다. 워낙 군소업체들이 난립하고 있는 상황이라 군계일학처럼 독보적인



“사람들이 필요로 한다고 느끼는 것들을 기획부터 제품화까지 진행해 보고 싶었다. 큰 틀에서 디자인이라는 부분으로서의 일이 아니라, 디자인이 주도가 되어 프로젝트가 진행될 때 긍정적인 효과가 있을 것이라 기대했다. 그러기 위해서는 인문학, 특히 철학 분야도 배우고 싶었고, 디자인과 연관된 기술적인 부분도 알고 싶었다. 새로운 분야에 대한 호기심이 결국 회사를 그만두고 영국 유학을 선택하게 만들었던 것이다.”

곽미나의 Success Mind

존재가 없었던 것이 사실이었기 때문이다. 그런데 일명 ‘토끼귀’라고 불리는 제품들이 단숨에 스마트폰 액세서리 시장의 ‘스타’로 등장했다. 바로 청년창업사관학교 출신인 곽미나 대표(32)가 운영하는 (주)라비또에서 생산한 제품이다. 라비또의 제품들은 이제껏 단일제품 10만개 판매 돌파라는 경이적인 기록을 세웠다. 국내 시장에서만 인기가 있는 것이 아니다. 라비또 스마트폰 케이스는 미국, 일본, 이탈리아, 프랑스 등 15개국 이상으로 수출되며 말 그대로 ‘글로벌 브랜드’로 도약 중에 있다. 이렇게 폭발적인 성장세를 기록하다보니 에피소드도 적지 않았다. 하루아침에 밀려드는 주문량을 감당하지 못했던 것. 곽미나 대표의 표현대로라면 ‘눈만 뜨면 주문이 밀려 들 정도’였다고 한다. 하지만 시간에는 한계가 있었고 그러다 보니 모든 주문량에 적절하게 대응하지는 못했다.

● 아무리 기발해도 철저하게 검증을 거쳐라!

기업가 자신이 아무리 ‘기발하다’고 생각해도 그것은 자신만의 생각일 수도 있다. 주변 사람들뿐만 아니라 공식적인 전시회 등을 통해서 보다 많은 이들의 검증을 거칠 필요가 있다.

● 아이디어를 위해서는 사람에 대한 관심과 애정이 있어야 한다!

아이디어란 곧 타인들의 숨어있는 욕구를 읽는다는 것을 말한다. 본인 스스로를 잘 관찰하고, 비슷한 일상이지만 내 일상 안에서 니즈(Needs)를 발견하는 것, 또는 다른 사람의 행동을 관찰하고 소통하여 그들의 숨어있는 욕구를 파악하는 것이 중요하다.

● 아이디어를 보호하지 않으면 사업도 성공할 수 없다!

기술력에 기반한 제조업이 아니면 쉽게 카피당할 가능성이 언제든 있다. 따라서 전문기관의 도움을 받아 자신의 아이디어를 사전에 보호할 수 있는 장치를 마련해야 한다.

자기계발에 대한 강한 욕구

● 서울대학교 시각 디자인과를 졸업한 광 대표는 국내 굴지의 대기업이라고 할 수 있는 삼성전자 무선 사업부에서 유저 익스피어리언스 디자이너(User Experience designer)로 일했었다. 그런 그녀가 삼성을 그만 둘 생각을 했던 것은 일상에 매몰되지 않고 새로운 공부의 기회를 찾아 나섰기 때문이다. 삼성에서 6년 정도 일을 했을 때 그녀는 디자인이 아닌 새로운 분야를 공부해 보고 싶다는 생각을 했다. 그래서 선택한 것이 영국 유학이었다.

“당시에 하고 있던 일에서 좀 더 기초적인 베이스를 확장하고 싶은 욕구가 있었다. 사람들이 필요로 한다고 느끼는 것들을 기획부터 제품화까지 진행해 보고 싶었다. 큰 틀에서 디자인이라는 부분으로서의 일이 아니라, 디자인이 주도가 되어 프로젝트가 진행될 때 긍정적인 효과가 있을 것이라 기대했다. 그러기 위해서는 인문학, 특히 철학 분야도 배우고 싶었고, 디자인과 연관된 기술적인 부분도 알고 싶었다. 새로운 분야에 대한 호기심이



예비창업자에게 한마디!

“창업 아이템에 관해서는 무엇보다 자신의 감을 믿어야 하겠지만, 그것을 검증해 보는 단계가 필요한 것 같습니다. 아무리 스스로 창의적인 것이라고 해도, 결국 혼자서 만족하는 제품이 아닌 대중들이 만족하는 제품을 만들기 위해서는 필수적이라고 볼 수 있죠. 그런 점에서 자신 있게 사람들 앞에 내놓고 그 반응을 통해 더욱 아이디어를 발전시키려는 자세가 있어야 할 것입니다.”



라비또의 든든한 직원들.
디자인 전문회사답게 사무실
내부도 세련된 감각으로
꾸며져 있다.

결국 회사를 그만두고 영국 유학을 선택하게 만들었던 것이다.”

하지만 어쩌면 그녀는 애초에 유학을 갈 수 있는 운명(?)이 아니었을지도 모른다. 영국 UCL(University College London)에 입학 허가까지 받아놓은 상태에서 잠시 전시회에 참여했던 것이 창업으로 이어졌기 때문이었다. 물론 애초에 그것은 그야 말로 여가 활동이었다. 삼성에 근무할 당시에도 다양한 해외 전시회에 참여했던 터라, 경력도 될 겸 새로운 디자인 트렌드도 볼 겸, 런던 디자인 전시회에 라비또 디자인을 출품했던 것이다. 그런데 반응들이 심상치 않았다. 자신이 생각했던 것보다 훨씬 좋은 반응이 나타나기 시작했던 것이다. 아직 양산되지도 않은 제품에 대한 주문이 들어오기 시작했으니 어쩔 수 없이 입학을 1년 정도 유예할 수밖에 없었다. 그런데 그게 전부가 아니었다. 1년 정도 가지고는 턱도 없었다. 결국 최대 입학 유예 기간 1년이 넘을 수밖에 없는 상황이었고 그녀는 결국 유학을 포기하고 본격적인 창업에 나서기 시작했다.

아이디어, 그것은 오랜 노력의 결과

● 그렇다면 과연 광 대표의 토끼귀 케이스 아이디어는 어떻게 만들어질 수 있었던 것일까. 하지만 그녀와 적지 않은 시간 인터뷰를 해도 ‘딱 떨어지는 답’이 나오지 않았다. 우선 그녀의 이야기부터 들어보자.

“토끼를 선택한 것은 그냥 토끼가 귀엽기 때문이었다. 귀가 있으면 이어폰도 감을 수 있고 꼬리는 스탠드로 사용할 수 있겠다는 생각이 순간적으로 들었다. 이렇게 생각하다보니 ‘어, 나름 쓰임새가 있겠구나’라는 생각이 들었고 그렇게 아이디어가 시작됐다. 그냥 감(感)으로 시작했다고 할까.”

이른바 ‘대박’을 친 아이디어의 초창기 형태가 너무 불풀없다는 생각이 들기도 한다. ‘그냥 귀여울 것 같아서’라는 순간적인 아이디어 하나만으로



공전의 히트작인 토끼귀 스마트폰 케이스.
폭발적인 인기를 누릴 때에는 납품을 2개월 정도까지
기다려야 하기도 했다.



곽 대표는 기존의 성공에 머물지 않고 끊임없이 새로운 스마트폰 관련 제품들을 만들어 내고 있다.

놀라운 결과를 만들었다는 것은 웬지 좀 싱거워 보이는 것이 사실이기 때문이다. 하지만 그녀가 해왔던 꾸준한 노력들을 보면 그것은 표현 방법의 문제일 뿐, 결코 싱겁지도 않고, 볼품 없는 출발도 아니었다.

어린 시절부터 곽 대표는 오로지 미술만을 해왔다. 무슨 이유에서인지 모르지만, 처음부터 꿈이 화가였고, 그 꿈은 변하지 않았다. 대학시절 학과 선택이 '순수 미술'이 아니어서 그렇지 예술과 디자인을 다룬다는 점에서는 '화가의 꿈'에서 크게 멀어진 것도 아니다. 특히 직장생활을 하면서도 일상에 매몰되지 않고 끊임없이 자신을 발전시킬 수 있는 계기를 스스로 만들어왔다. 틈틈이 여가 시간을 이용해 해외 전시회에 작품을 전시하고 디자인에 대한 사람들의 반응을 보는 것이 즐거웠다고 한다. '지구 온난화 티셔츠', '에코 반지' 등이 가장 대표적이다. 좋은 반향을 일으켰던 것은 물론이고 하루 판매량도 적지 않았다. 구글 검색창에 그녀의 영문 이름 'Mina Kwag'을 치면 저명한 디자인 전시회 참여자 명단에 그녀의 이름이 포함되어 있고, 여러 해외 유명 언론 매체에서 그녀의 디자인을 소개한 것도



세계 시장 속의 라비또가 되기 위해 야심차게 준비한 제품들. 컴퓨터 마우스 받침대와 머그잔. 토끼귀를 활용한 아이디어가 기발해 보인다.

바로 이러한 활발한 노력 덕분이다. 결국 그녀의 토끼귀 제품에 대한 아이디어 역시 이러한 연장선상에 있다고 봐야할 것이다. ‘귀엽고 실용적일 것 같다’라는 이 단순한 한마디에는 그녀가 해왔던 수많은 디자인 작업물과 디자이너로서의 보이지 않는 내공이 감추어져 있었던 것이다. 결국 우리가 흔히, 그리고 쉽게 말하는 ‘아이디어’라는 것은 어느 순간에 ‘반짝’하고 생겨나는 것이 아니라 꾸준한 노력과 열정의 결과라는 것이다. 그런 점에서 그녀의 제품은 ‘대박’을 친 것이 아니라 ‘당연한 결과물’이기도 하다.

아이디어, 그것은 반드시 검증을 거쳐야 한다

- 그런데 우리가 더욱 주의 깊게 봐야 하는 것은 꽉미나 대표가 자신의 아이디어를 본격적으로 사업화하기 전에 취했던 여러 가지 검증의 단계들이다. 2010년 9월 런던 전시회에서 토끼귀의 시장성을 확인한 그녀는 또다시 스페인 국제 디자인 전시회에 출품을

했고, 다시 일본 전시회에도 출품해 계속적인 확인 과정을 거쳤던 것이다. 흔히 아이디어 자체의 기발함만 믿고 서둘러 시장으로 진입하는 경우가 적지 않다. 하지만 그녀는 총 3차에 이르는 검증의 단계를 거침으로써 사업을 하기 전에 확신을 하는 과정을 차근차근 밟아왔다. 이렇듯 아이디어는 반드시 검증을 거쳐야 하고, 그렇게 해야만 보다 확실한 기반 위에서 시작 된다는 점을 잊어서는 안 될 것이다.

더 나아가 아이디어 자체가 지식재산권인 만큼 이에 대해 철저하게 준비하는 사전 단계도 필요하다. 실제 꽈 대표는 이러한 문제에 미리 대비하지 않아 골머리를 앓은 경우가 있기도 했다. 토끼귀가 인기를 얻기 시작하자, 국내는 물론 해외 업체들까지도 카피 제품을 앞 다퉈 출시 했다. 제품이 인기가 있다는 것은 기업가에게는 좋은 일지만, 그와 동시에 카피의 가능성이 높아진다는 점을 염두에 두지 않을 수 없는 것이다. 이를 위해서는 관련 보험에 가입하는 것은 물론이고, 한국지식재산보호협회 등 전문기관의 도움을 얻는 것이 좋다.

향후 라비또는 지금보다 더욱 성장하는 글로벌 디자인 회사가 되는 것이 꿈이기도 하다. 특히 스마트폰 관련 제품에만 머물지 않고 다양한 소품으로 사업 영역을 확대해 ‘세계시장에서 인정받는 독보적인 한국 디자인 회사’로서의 위상을 갖춰가려고 하는 것이다.

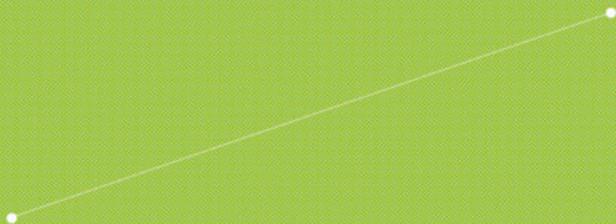
이재경

대표

에버트리



“아이디어는 시대의
흐름과 함께 해야 한다”



EVER'TREE

(주)에버트리가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 :건강을 해치는 책 속의 세균, 어떻게 하면 없앨 수 있을까?

제품명 :리바 (책소독기)

- 2012. 12. 서울국제발명전시회 은상 및 특별상 수상
- 2011. 10. 벤처기업 등록

책 소독기 특허 획득 (제10-1070401호)

- 2011. 9. ISO 9001 인증
- 2011. 4. (주)에버트리 창업

evertree.kr

이재경 대표의 창업 아이템 _

책 속에 숨어있는 세균을 박멸하라!

● 책은 사람이 소비하는 여러 가지 물품 중의 하나지만, 그 위상에서만큼은 좀 특별한 것이 있다. 때로는 책 한 권이 사람의 인생을 바꾸기도 하고, 실질적인 지식과 정보를 주기도 한다. 그래서 사람들은 책을 소중히 여기고 사랑하는 것이다. 그런데 우리들이 잘 모르는 사실이 있다. 책에도 세균이 있다는 점이다. 자신이 사랑하고 소중히 하는 물건에 세균이 득실대고 있다는 사실은 '불편한 진실'이다. 한국미생물학회의 보고서에 따르면, 대여



“아이디어란 기본적으로 ‘변화’라는 것을 부르는 역동적인 에너지다. 새로운 아이디어 제품이 만들어지면 사람들의 행동패턴이 바뀌게 되고 이와 동시에 생각마저 바뀌기 때문이다. 어떤 의미에서 회사를 움직이는 경영을 해나가는 것 자체가 이러한 사람들의 행동패턴을 바꾸려는 역동적인 것이 아닐 수 없다.”

이재경의 Success Mind

용 서적에는 신간서적보다 무려 11배나 많은 일반 세균이 있다고 한다. 각종 질병의 원인이 되는 대장균은 20배나 많고, 책 1장마다 106마리의 곰팡이류가 발견됐다. 특히 신종플루(H1N1) 같은 감염 바이러스가 존재한다는 사실은 꽤 충격적이기까지 하다. 도서관에 있는 책들은 물론이거나와 최근에는 북카페가 늘어났기 때문에 이러한 책의 세균이 번식할 가능성은 더욱 높아졌다. (주)에버트리 이재경 대표⁽⁴¹⁾의 창업은 바로 우리가 몰랐던 이러한 불편한 진실에서부터 시작됐다.

아이디어가 아이디어로 그치는 아쉬움

● 이재경 대표는 IT기업에서 오랜 기간 근무했다. 하지만 그가 평범한 직장인과 다른 점이 있었다면 자타공인 ‘아이디어 뱅크’였다는 점이다. 그는 늘 새로운 아이디어를 떠올리는 것을 즐겨했고 또 주변 사람들 역시 그의 아이디어를 많이 칭찬했다. 하지만

● 시대의 흐름을 읽을 수 있어야 한다!

결국 좋은 아이디어란 시대의 흐름, 사람들의 욕구에 정확히 들어맞는 것 이어야 한다. 그렇게 하기 위해서는 사람들이 어떻게 변해가는가, 그리고 어떤 제품들이 생산되고 있는가를 잘 파악하고 있어야 한다.

● 세상에 없던 제품을 만들어라!

남의 제품을 따라가는 ‘팔로워’가 되어서는 안 된다. 세상에 없었던 제품을 만들겠다는 강인한 의지와 열정으로 ‘자신만의 창조’를 해 나가야 한다.

● 사람들의 행동패턴을 살펴라!

사람들의 행동에는 사람들의 욕구가 반영되어 있다. 사람들이 어떤 라이프 스타일을 가지고 있는지를 살피면 아이디어 발상에 도움이 될 수 있다.



예비창업자에게 한마디!

“창업은 수십, 수백 번의 시행착오가 생길 수밖에 없는 것입니다. 그때마다 실망하고 좌절해서는 결코 성공을 향해 나아갈 수 없습니다. 오히려 그러한 시행착오로 인해 점점 더 발전해 나간다고 볼 수 있습니다. 순간순간의 좌절을 오히려 성공의 자양분으로 삼겠다는 적극적인 자세가 필요합니다.”

아이디어는 아이디어로 그칠 뿐, 더 이상 발전할 수가 없었다. 늘 직장에서 하는 업무가 우선 순위가 되어야 했기 때문이다. 이런 경우 늘 마음 한켠에 아쉬움이 남을 수 밖에 없었다. 이 대표가 창업을 하게 된 결정적인 계기 역시 바로 여기에 있다.

“요즘에는 20대의 나이에도 창업을 많이 하곤 한다. 그런 점에서 40세가 넘어서 창업을 했다는 것은 좀 늦은 감이 없지 않다. 하지만 지금이라도 하지 않으면 안 될 것 같다는 생각이 들었다. 특히 아이디어를 늘 현실화시키고 싶어 했던 나에게는 창업이 가장 유력한 방법일 수밖에 없었다.”

그러나 머릿속에만 있는 아이디어를 현실화시키는 것은 쉽지 않았다. 수십, 수백번에 이르는 시행착오를 겪기도 했다. 그 과정에서 만난 청년창업사관학교는 그에게 많은 도움을 주었다. 그는 “사관학교는 직장인의 태성에 젖어있던 나를 경영자로 거듭날 수 있게 했다”고 말했다. 그만큼 그의 창업 과정에서 청년창업사관학교는 큰 비중을 차지하고 있다고 할 수 있다.

이렇게 전문기관의 도움과 자신의 노력의 결과로 만들어진 것이 바로 책

소독기 ‘리바(LIVA)’이다. 이 제품은 자외선 살균을 통해 책 속에 서식하고 있는 각종 바이러스와 병원균, 대장균 등을 완벽하게 제거하는 것으로 평가받고 있다. 특히 송풍장치로 책장을 낱장으로 펼쳐서 그 안의 먼지를 제거하고 자외선을 투입해 99.9%에 달하는 소독률을 자랑하는 것으로 알려져 있다. 또한 UV-C 자외선 중에서도 살균력이 가장 강한 253.7nm의 자외선을 이용, 단 30초 만에 모든 소독을 끝낸다. 소독의 과정도 무척 간편하게 만들었다. 사용자가 한번만 버튼을 누르게 되면 최소 1권에서 최대 6권



이재경 대표의 아이디어는 끝이 없다. 기존의 책 소독기에
외부 디스플레이를 달아 광고를 할 수 있도록 했다.
책을 소독하는 30초 정도의 시간에 광고에 집중할 수
있게 해서 그 효과를 극대화하는 것이다.

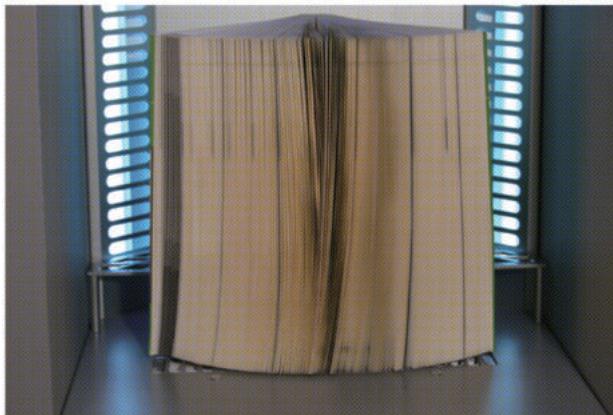
까지 동시에 소독을 할 수 있다. 자외선이 사람의 몸에는 좋지 않다는 점에서 자외선을 차단하는 안전 강화유리까지 장착했다. 뛰어난 성능 덕분에 서울국제발명전시회 은상 및 특별상을 수상하기도 했다. 이렇게 머릿속에 만 있던 '아이디어'가 현실에서 구현되고 상업적으로도 좋은 평가를 받게 되자 이재경 대표가 그간 느끼던 '아이디어의 현실화'에 대한 갈증도 깨끗하게 사라질 수 있었다.

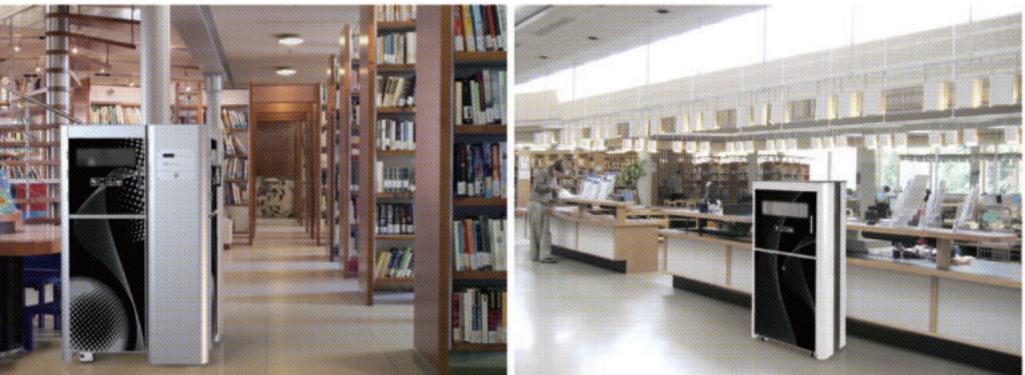
아이디어는 변화를 부르는 역동적 에너지

● 하지만 이 대표의 '아이디어 무한 질 주'는 여기서 그치지 않았다. 그는 소독 기에 광고를 결합시키면 어떨까 하는

새로운 아이디어를 떠올렸다. 그렇게 해서 탄생한 것이 '애드타이저(Adtizer)'라는 이름의 또 다른 책 소독기다. 기존의 소독기에 외부로 정보를 전달할 수 있는 디스플레이를 달아서 광고를 하게 한 것이다. 책을 소독하는 30초 정도의 시간에 광고에 집중할 수 있게 해서 그 효과를 극대화했다. 광고를

제품 안에 있는 송풍장치에서 바람이 나와 책장을 낱장으로 펼친 후 내부에 있는 먼지와 세균을 제거하게 된다.



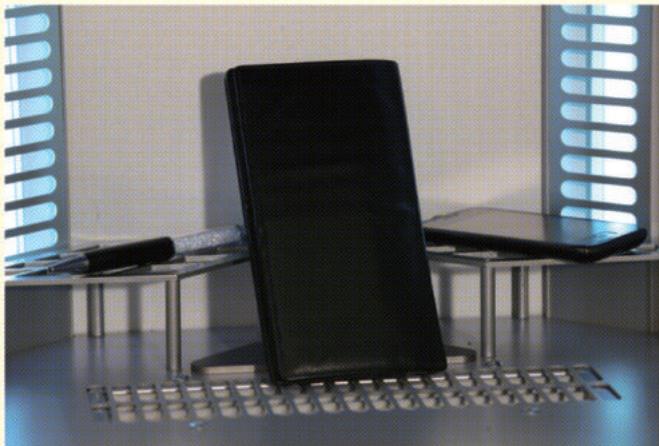


오래된 책에는 각종 세균들이 많이 있다. 대여용 서적에는 신간서적 보다 무려 11배나 많은 일반 세균이 있으며 대장균은 20배나 된다. 특히 신종플루(H1N1) 같은 감염 바이러스가 존재한다는 사실은 꽤 충격적이기까지 하다. 도서관 등에 반드시 책 소독기가 필요한 것은 바로 이런 이유 때문이기도 하다.

뜻하는 ‘advertisement’와 소독기를 뜻하는 ‘sanitizer’를 합성해 만든 이 제품은 이재경 대표가 가진 ‘아이디어 뱅크’로서의 면모를 유감없이 보여주고 있다.

그렇다면 과연 그가 ‘아이디어 뱅크’가 될 수 있었던 비결은 어떤 것일까. 그는 ‘시대의 흐름을 유심히 살펴야 한다’고 말한다.

“아이디어는 한 개인의 머릿속에서만 생겨나는 것이 아니다. 시대의 흐름과 함께 해야 진짜 아이디어가 될 수 있다. 그런 점에서 최근 몇 년 사이에 소독관련 제품들이 쏟아져 나오고 있는 현실적 흐름에 주목했다. 이제는 신발과 칫솔, 마트의 카트까지 소독하는 세상이다. 일상 속에서 소독의 중요성이 그만큼 절실해졌다는 이야기다. 책 소독기에 대한 아이디어는



책 소독기라고 해서 꼭 책만 소독하라는 법은 없다.
이렇게 지갑, 펜 등 일상에서 자주 사용하는 물건들도
얼마든지 소독할 수 있다.

바로 이러한 현실의 모습을 반영하고 있다.”

더 나아가 이재경 대표는 새로운 아이디어를 통해 과거에는 없었던 제품을 만들어내는 것 자체를 창업과 경영의 핵심이라고 생각한다. 그렇지 않을 경우에는 창업의 의미 자체가 없다는 것. 이는 또 한편으로는 이재경 대표가 가지고 있는 나름의 독특한 기업가 정신이기도 하다.

“아이디어란 기본적으로 ‘변화’라는 것을 부르는 역동적인 에너지다. 새로운 아이디어 제품이 만들어지면 사람들의 행동패턴이 바뀌게 되고 이와 동시에 생각마저 바뀌기 때문이다. 어떤 의미에서 회사를 움직이는 경영을 해나가는 것 자체가 이러한 사람들의 행동패턴을 바꾸려는 역동적인 것이 아닐 수 없다. 그런 점에서 ‘경영’과 ‘아이디어’는 기본적으로 동일한 속성을 가지고 있고, 따라서 아이디어가 없는 경영은 죽은 경영이라고 생각한다.”

이재경 대표는 이러한 역동적인 에너지를 통해 국내 시장뿐만 아니라 해외시장으로까지 진출할 예정이다. 현재 싱가포르를 비롯해 호주, 말레이시아, 대만 등과 활발하게 해외진출을 논의하고 있다. 이미 가시적인 성과도 보이고 있다. 상반기 매출 2억 원에 하반기 예상 매출까지 합치면 총 10억 원에 달할 것으로 보인다. 또한 앞으로는 소독기에만 의존하지 않고 더 많은 아이디어를 통해 사람들의 행동과 생각을 바꿀 수 있는 제품을 만들 예정이다.

김윤정

대표

카몬



“세상에 없는 것은 없다.
정말 중요한 것은 그것들을 어떻게
조합하고 포지셔닝할 것인가의 문제다”



(주)카몬이 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 :동영상 콘텐츠, 평면 말고 360도로 돌리면서 구석구석 볼 수 없을까?

제품명 :360° VR 동영상 콘텐츠 제작 및 뷰어 솔루션 제공

- 2012. 9. 공중파방송국A사 VR 특별편성 서비스 및 특수뷰어 납품 계약 체결

B전자스마트TV 뷰어 납품 및 콘텐츠 제작 협의 중

라이브 시스템 개발 중 (2012. 12 완료 예정)

- 2012. 8. 제 2회 POSCO IMP 참여 (최종 7개 기업으로 선정) 및 POSCO 투자 유치 확정
- 2012. 6. APEC Start-up Conference 한국대표 창업기업으로 선정
- 2012. 5. 국내 최대 오프라인 음반 유통사인 윈드밀미디어와 콘텐츠 수급 MOU체결
- 2012. 4. 휴대용 VR 촬영 시스템 개발 완료
- 2011. 12. 기술특허 2건 출원 완료, 360도 VR iPad 전용 어플리케이션 'Kamon TV' 출시
- 2011. 7. 영화<고사>의 '창감독'과 뮤직드라마 'Dreamy Love' 제작
- 2011. 6. (주) 카몬 법인 창업

김윤정 대표의 창업 아이템 _ 콘텐츠, 더 신나게 즐길 방법을 찾아라!

● 우리는 매일 수많은 콘텐츠를 접한다. 작게는 신문기사에서부터 책, TV 프로그램, 영화 등 다양한 콘텐츠가 우리를 둘러싸고 있다. 그런데 이러한 콘텐츠의 소비방식도 점점 달라지고 있다. 특히 영상의 측면에서 과거 흑백필름에서 칼라필름 시대로, 이제는 3D를 넘어 4D로까지 진화되고 있는 상황이다. 이제 여기에 한 가지 더 추가될 것이 있다. 바로 고정된 카메라가 찍고 있는 화면만 보는 것이 아니라 시청자가 자기 마음대로 화면 자체를 360도로 돌려보는 것이다. (주)카몬의 김윤정 대표(36)가 개발한 SRC(Smart & Rich Contents)는 바로 이것을 가능케 한다. 예를 들어 무대 영상을 본다면, 자신이 원하는 곳을 찾아서 볼 수 있다. 가수를 볼 수도 있지만, 청중도 볼 수 있고, 스텝도 볼 수 있으며, 천장의 조명 상태도 확인해볼 수 있다. 그것

“직원들과 회의를 할 때 ‘모든 것은 이미 다 있다. 다만 그것을 어떻게 조합하고 포지셔닝하느냐의 문제다’라는 말을 자주한다.

스타벅스 이전에도 커피숍은 있었고 아이폰 이전에도 스마트 폰은 이미 있었다.

정말 중요한 것은 다양한 콘텐츠와 기술들 사이에서 사람들이 원하는 조합을 정확하게 짚어내고 그것을 과감하게

시장으로 끌어내는 능력이 필요하다는 점이다.”



도 단순한 마우스 클릭과 드래그만으로 말이다.

삶의 행보를 바꿔놓은 VR파노라마카메라와의 만남

● 이렇게 고도의 기술을 개발했다고 하면 회사의 대표가 뛰어난 엔지니어 출신이나 연구원이라고 생각할 가능성이 높다. 하지만 김윤정 대표는 몇 년 전만해도 평범한 직장인에 불과했다. 미국에서 경영학을 전공하고 영국에서 음악비즈니스 석사과정을 마친 뒤 귀국한 김 대표는 국내 유수한 음악전문방송사에서 제작, 마케팅, 해외사업 등을 도맡아 진행했다. 그간 에픽하이, 쥬얼리, 손담비, 애프터스쿨 등 유명 아이돌 스타들과 함께 했으니 한국 연예계에 그녀가 미친 영향도 적지 않은 셈이다. 그런데 그녀는 그렇게 직장인으로만 머물고 싶지 않았다. 우연한 기회에 접하게 된 ‘VR파노라마카메라’는 삶의 행보를 바꾸어 놓았다. 사실 그간 VR파

김윤정의 Success Mind

● 상상은 현실이 될 수 있다!

‘상상’이라는 것이 머릿속에만 있는 것이라고 생각해서는 안 된다. 지금의 모든 현실은 곧 과거의 상상이기도 하다. 상상이 현실이 되는 과정을 즐기고 그것을 추구해야 한다.

● 가능한 많은 경험을 하라!

새로운 것을 조합하기 위해서는 조합을 할 수 있는 ‘꺼리’들이 많아야 한다. 우리에게 그 꺼리는 곧 경험일 수밖에 없다. 두려워하지 말고 보다 많은 경험을 하기 위해 노력하라. 그것이 미래의 창조를 위한 밑거름이 되어줄 수 있을 것이다.

● 아이디어만으로 성공할 수는 없다!

아이디어보다 더 중요한 것은 그것이 어떻게 대중화될 수 있는가 하는 문제다. 지속적인 리서치와 과학적인 분석으로 자신의 사업 아이템을 어떻게 대중화시킬 수 있는지를 고민해야 한다.

노라마카메라는 일부 전문 분야에서만 활용되었을 뿐이다. 예를 들어 정 보 수집용이나 지도계측용이 가장 대표적이다. 하지만 김 대표는 VR파노 라마카메라를 보는 순간, 자신이 해왔던 공연 분야와 연계시키면 재미있 겠다는 아이디어가 떠올랐다. 경쟁력 있는 문화콘텐츠와 VR파노라마카 메라가 합쳐지면 재미있는 일이 벌어질 수 있겠다는 생각이 들었기 때문이다. 그 후 그녀는 과감하게 창업을 선언하고 지인들과 함께 기존의 VR파노 라마카메라를 어떻게 대중적인 콘텐츠에 결합시킬 수 있는지를 연구하기 시작했다. 특히 청년창업사관학교에 입교하면서 본격적으로 사업이 시작 될 수 있었다. 그 결과 독자적으로 뮤직 비디오를 제작하는 것은 물론, 기 술특허를 출원하고 360° VR iPad 전용 어플리케이션까지 출시할 수 있었 다. 포스코 투자 유치대회에서 투자까지 받았으니 그 시장성과 대중성은 이미 검증을 받은 것이나 마찬가지였다. 그녀의 이야기를 직접 들어보자.

“현재 국내에는 정식으로 VR동영상을 서비스하고 있는 업체가 없다. 몇몇 업체가 해외에서 뷰어를 구입하여 관련 서비스를 시작하려는 움직임은 있으나 카본이 다른 점은 직접 웹 뷰어를 개발하여 콘텐츠뿐만 아니라 솔



예비창업자에게 한마디!

“아기가 걸음마를 배우면서 넘어지는 게 당연합니다.
또 환절기에 감기에 걸리는 것도 당연합니다. 문제는 그러한
어려움들을 나만 겪는 문제라고 생각하지 말고 의연하게
대처하는 자세가 중요할 것입니다.”



360° VR 카메라를 활용해 촬영한 뮤직 비디오.
그림처럼 마우스로 클릭해서 드래그 하는 것만으로도 주변의
모든 장면을 동시에 감상할 수 있다.

루션까지 제공할 수 있는 기반을 다지고 있다는 점이다. 카본은 다양한 원천 기술을 확보함으로써 보다 폭 넓은 분야로 부담없이 진출할 수 있을 것이다.”

중요한 것은 조합과 포지셔닝의 문제

● 그런데 그녀의 창업 과정에서는 아이디어가 꽤 중요한 역할을 했다. 그 이전까지도 많은 사람들이 VR파노라마카메라를 접했다. 하지만 그것을 대중매체의 영상과 결합시키고 실제 완성도 있는 콘텐츠로 만들어낸 사람은 거의 없었기 때문이다. 특히 사업에서는 아이디어도 매우 중요한 역할을 한다는 점에서 그녀의 이러한 능력은 높이 평가받을 만하다. 그녀는 어떻게 이런 아이디어를 생각해 낼 수 있었을까.

“직원들과 회의를 할 때 ‘모든 것은 이미 다 있다. 다만 그것을 어떻게 조합하고 포지셔닝하느냐의 문제다’라는 말을 자주한다. 스타벅스 이전에도 커피숍은 있었고 아이폰 이전에도 스마트 폰은 이미 있었다. 정말 중요한

것은 다양한 콘텐츠와 기술들 사이에서 사람들이 원하는 조합을 정확하게 짚어내고 그것을 과감하게 시장으로 끌어내는 능력이 필요하다는 점이다.”

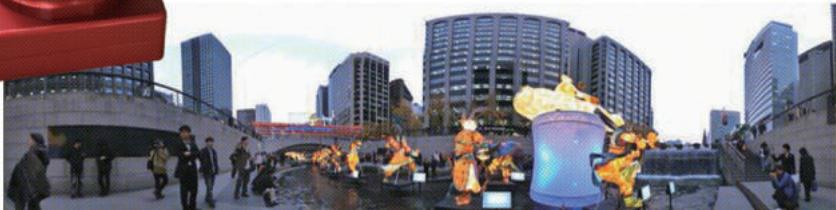
사실 그녀가 이러한 능력을 갖기까지는 자신이 이제까지 걸어왔던 삶의 방식도 꽤 영향을 미치고 있는 듯 하다. 그녀는 기존의 경로에 만족해하지 않고 늘 새로운 발전 방향을 추구해왔기 때문이다. 새로운 경험을 위해 해외로 유학을 떠났던 것이나 미국에서 경영학을 전공하고, 영국에서 다시 과거의 전공과는 상관없는 음향과 음악학을 전공한 것이 바로 그것이다. 하지만 늘 집안의 탄탄한 경제적 지원으로 여유있는 유학생활을 했던 것은 아니었다. IMF 때에는 집안 경제가 어려워져 다시 한국으로 돌아올까 생각하기도 했고, 유학을 하면서 안해 본 일이 없을 정도로 다양한 아르바



카본의 김윤정 대표는 항상 주변의 모든 것들, 심지어 일과 아무 관련 없는 것들까지도 애정을 가지고 보고 듣고 느끼려고 노력하고 있다고 한다. 결국 이러한 노력들이 창의적인 아이디어를 위한 밑거름이 되기 때문이다.



360도 촬영을 위한 촬영도구. 이렇게 전후좌우 모두를 동시에 촬영을 할 수 있어야. 시청자들이 클릭과 드래그만으로 자신이 원하는 장면을 볼 수 있게 된다. 아래는 촬영도구를 활용해 도시의 모습을 찍은 사진.



이트도 해봤다. 통신회사에서 텔레마케터를 해보기도 했고, 샌드위치 가게에서 점원을 하기도 했다. 라이브 공연장에서 케이블과 스피커를 옮기는 육체노동도 했다. 하지만 그 모든 것은 그녀의 삶에 큰 영향을 미쳤다. 다양한 경험을 통해서 다른 사람들의 입장을 이해하고 그것을 통해서 새로운 영감을 얻을 수 있었기 때문이다. 이렇듯 늘 새로움을 추구하는 삶의 방식이 그녀에게 ‘기존의 것을 조합하고 새롭게 포지셔닝하는 능력’을 키워줄 수 있었다고 볼 수 있다. 실제 그녀는 사물을 볼 때에도 창의적으로 보기 위해 많은 애를 쓰고 있다고 한다.

“항상 주변의 모든 것들, 심지어 일과 아무 관련 없는 것들까지도 애정을 가지고 보고 듣고 느끼려고 노력하고 있다. 결국엔 삶에 대한 애정이 관심을 만들고, 관심은 관찰을 만들고, 관찰은 이해를 만들고, 이해는 상대방의 니즈를 파악하는 데 있어서 결정적인 역할을 하게 된다.”

창조를 위한 최고의 원칙 중의 하나는 바로 ‘관련 없는 것을 관련지어 보라’라는 것이다. 기존에 가지고 있는 고정관념에서 벗어나기 위해서는 이

러한 방법이 새로운 방법론과 아이디어를 떠올리기에는 제격이라는 이야기다. 결국 그녀는 이러한 나름의 창의적인 아이디어 방법론을 통해 지금의 360° VR 동영상 콘텐츠 제작 및 뷰어 솔루션을 만들어 낼 수 있었던 것이다. 특히 상상을 많이 하고 그것이 현실에서 이루어진다는 것을 믿는 것도 무척 중요하고 말한다.

“특별한 취미생활은 없지만 주로 소설을 많이 읽는다. 지금도 좋아하는 작품으로는 올더스 헉슬리의 〈멋진 신세계〉가 있다. 지금으로부터 무려 80년 전의 책임에도 불구하고 소설에서 그려졌던 세계가 지금 이 세상에 펼쳐지고 있다. 상상이 현실이 되어간다는 것은 한편으로 매우 흥미진진한 일이기도 하다. 나 역시도 나의 상상력이 현실에서 이뤄져가는 신기한 경험을 즐거워하고 그것을 추구하는 편이다.”

유튜브와 같은 미디어 플랫폼으로의 꿈

- 하지만 뛰어난 아이디어만 있다고 사업이 성공하지는 않는다. 특히 아이디어에 기반한 사업일수록 더욱 신중

하게 사업을 진행해야 한다. 수요와 대중성이 겸증되지 않았고, 대중들이 얼마나 호응을 해줄지에 대한 바로미터가 전혀 없기 때문이다.

“국내 최초로 관련 서비스를 런칭하는 입장에서 생소한 기술과 서비스에 대한 니즈를 스스로 개척해야 한다는 점이 힘들었다. 또한 사람들에게 익숙하게 하기 위해서 많은 시간과 마케팅비용이 발생한다는 점, 그리고 관련 고급 기술 인력을 국내에서는 수급할 수 없다는 점이 무엇보다 어려운 점이었다. 뿐만 아니라 향후에 관련 업계 판도가 어떻게 변화될 것인가에 대한 정확한 예측과 판단, 그리고 지금까지의 VR회사들과 어떻게 차별화할 것인지도 문제였다. 매일 판단의 연속이었으며 새로운 도전이었다.”



올해 6월 카몬은
'APEC Start-up Conference'에서
한국대표 창업기업으로 선정됐다.
김 대표는 이날 한국 대표
창업기업의 위상을 전 세계에서
온 참여자들에게 알렸다.

하지만 그녀는 이러한 어려움도 나름의 통찰력으로 이겨나가고 있는 중이다.
“나무가 열매를 맺기 위해서는 핵심만 필요한 것이 아니다. 때론 비도 필요하고 바람도 필요한 것이 자연의 이치이듯, 사업을 통해 열매를 맺기 위해서는 위기가 없는 것이 중요한 것이 아니라 그 위기를 어떻게 관리하고 감당하느냐가 중요한 것 같다.”

카몬은 향후 보다 다양한 분야로 사업을 확장해 나갈 예정이다. 여행지나 관광명소를 소개할 수 있는 맵핑 서비스를 할 계획이며 영화 홍보영상, CF, 항공 및 수중 촬영시스템까지 구축해 더욱 폭넓은 시장을 개척해 나가겠다는 목표도 세워 놓은 상태이다. 드라마, 뮤직쇼로도 진출할 수 있는 것은 당연하다. 앞으로도 그녀는 끊임없는 상상과 아이디어 도출을 통해 카몬을 유튜브와 같은 '미디어 플랫폼'으로 만드는 것이 최종 목표라고 한다.

안성우

대표

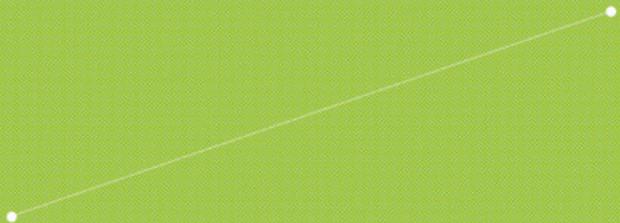
채널브리즈



직방

매니저

“끝없이 문제제기를 하라.
새로운 방법론이 보일 것이다”



Ch.Breeze

채널브리즈(주)가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 쉽고 빠르고 정확하게 방을 구할 수 있는 방법은 없을까?

제품명 : 직방

- 2011. 7. 포스텍기술투자 투자유치
- 2011. 6. 에스엘인베스트먼트 투자유치
- 2011. 5. BlueRun ventures 투자유치
- 2011. 2. 벤처기업 등록
- 2010. 12. 채널브리즈(주) 창업

chbreeze.com

안성우 대표의 창업 아이템 _

발품 파는 원룸

**수요자들이 손풀을
팔게 하라!**

- 국내 1인 가구 수가 급격하게 늘어나고 있다. 2010년 통계청 조사에 따르면 국내 1인 가구 비중이 전체의 24%로 4인 가구인 22.5%를 앞지르고 있다. 이는 여러 방면에서 '1인 가구 시장'

이 폭발적으로 증가하고 있음을 나타내고 있다. 그 중에서도 부동산 임대 시장은 가장 중요한 시장 중의 하나이다. 다른 소비를 줄일 수는 있어도 최소한의 의식주를 해결해야 하는 집을 구하지 않을 수 없기 때문이다. 하지



“늘 새로운 문제제기를 하는 것을 즐기는 편이다.

현재의 상황을 있는 그대로 받아들이지 않고 다시 한 번 그 근원부터 생각해보는 것이다. 이렇게 다시 생각해보면 과거에는 내가 몰랐던 새로운 사실을 알게 되고, 현재의 불합리한 것들을 꼬집어내서 개선할 수도 있게 된다.”

안성우의 Success Mind

만 기존의 부동산 임대 시장은 큰 발전을 해오지 못했다. 여전히 직접 방문에 의한 현장 거래가 많고, 인터넷을 통한 수요도 있기는 하지만 이 역시 문제가 있다. 허위매물이 발생할 수 있는 것은 물론이고 방을 보기 위한 방문 일정을 잡는 것도 복잡한 경우가 많다. 서로 시간이 맞지 않으면 빨리 방을 보는 것 자체도 힘들기 때문이다. 채널브리즈(주)의 안성우 대표⁽³³⁾ 역시 과거 대학시절에 방을 구하기 위해 악전고투했던 경험들이 있었다. 인터넷에 게재된 사진은 그럴듯한 방들이었으나 막상 현장에 가보면 실망을 금치 못하는 경우가 많았기 때문이다. 부동산을 방문해도 마찬가지였다. ‘좋은 방이 있다’는 말에 부동산 업자를 따라 나서지만, 어디로 가는지도 모르고 사전에 정보를 얻기도 힘들었다. 하지만 스마트폰으로 업무까지 볼 수 있는 지금과 같은 ‘스마트한 시대’에 이러한 방 구하기는 시대에 뒤처진 감이 없지 않다. 안성우 대표가 만든 ‘실패하지 않는 방구

● 사람들의 달라지는 가치 기준에 주목하라!

사람들에게는 반드시 필요한 것이 있고, 또 그것을 추구하는 가치의 기준도 달라진다. 바로 이 점에 주목하다 보면 어떤 사업을 해야 할지, 그리고 어떻게 사업의 방향을 잡아야 할지에 대한 힌트를 얻을 수 있을 것이다.

● 늘 ‘이것이 최선인가?’를 반성하라!

사업에서 ‘최고치’란 있을 수 없다. 아무리 최선을 다해도 또다시 아쉬움이 남는 것이 사실이기 때문이다. 늘 ‘이것이 최선인가’라는 반성을 하면 보다 강한 열정으로 일을 추진해 나갈 수 있을 것이다.

● 직원들과 뜻이 일치해야 한다!

작은 기업일수록 구성원들 간에 뜻이 일치하는지를 되돌아봐야 한다. 무지개처럼 함께 조화를 이뤄내지 못한다면 다가오는 위기에 적절하기 대응하기 힘들 수 있다.

하기, 직방'은 낙후된 부동산 시장을 새롭게 변화시키는 아이디어 사업이라고 할 수 있다. 이제 고객들은 방을 보러 다니기 위해서 발품을 파는 것이 아니라 스마트폰으로 '손풀'만 팔면 되기 때문에 그만큼 효율적이고 편하게 방을 구할 수 있게 된 것이다.

IT기술 + 오프라인 서비스가 결합된 새로운 아이디어 사업

- 직방의 서비스는 '방을 구하는 사람들이 빠르고 편리하게 원하는 방을 찾을 수 있는 것'을 목표로 하고 있다. 서비스 구성은 비교적 간단하다. 스마트폰으로 자신이 원하는 지역의 방을 빠르게 검색하고 마음에 드는 방을 선택, 방문 신청만 하면 된다. 그 다음은 채널브리즈팀에서 해당 부동산과 직접 연락해 언제 방문이 가능한지 일정표까지 작성해 고객 스케줄표를 발



예비창업자에게 한마디!

“사업은 저글링이라는 생각이 많이 들었습니다. 하나의 문제를 해결하면 또 다른 문제를 해결해야 하는 불안한 도전이 계속 된다는 이야기입니다. 결국 매번 순간순간 올바른 판단을 하는 것이 관건이라고 할 수 있습니다. 이를 위해서는 순발력이 필수조건입니다. 불안을 이겨내고 매 순간 사업을 전진시켜 나간다는 자부심을 가지고 사업에 임하면 조금씩 성공으로 향하는 계단으로 올라갈 수 있을 것입니다.”

송하게 된다. 이렇게 하면 고객은 직방 매니저와 함께 자신이 고른 방을 살펴보고 마음에 드는 방을 선택하면 되는 것이다. 이런 방식의 방구하기는 기준과는 차별화되는 점이 많다. 우선 채널브리즈 측에서 특정 지역의 부동산 업자에게 매물 제공에 대한 독점권을 주기 때문에 허위매물이나 중복 매물이 있을 수 없다. 당연히 소비자들은 신뢰할 수 있는 정보를 얻을 수 있게 되는 것이다. 두 번째는 방 구하기와 관련된 일련의 과정을 부동산 업자와 소비자에게만 맡겨 놓는 것이 아니라 채널브리즈가 개입함으로써

부동산 시장 개척을 위해 현장에서 홍보활동을 벌인 직원들. 부동산 임대 시장의 특성이 ‘현장성’에 있듯이, 채널 브리즈의 직원들도 현장을 마다하지 않고 활발한 노력을 기울이고 있다.





과거에는 방을 얻기 위해
‘발품’을 팔아야 했다.
하지만 이제는 스마트폰으로
‘손품’만 팔면 손쉽게 방을
구할 수 있다.

보다 정확한 스케줄을 잡는 것은 물론, 부동산 업자의 눈치를 보지 않아도 된다고 할 수 있다. 고객의 입장에서는 ‘자신의 편’인 채널브리즈 매니저가 있으니 한결 마음이 편하다는 의미이다.

직방 앱의 스마트폰 다운로드 횟수는 10만회에 이르고 매일 5천회 정도의 방문이 이뤄지고 있다. 현재는 관악구 지역 밖에 서비스 되지 않고 있지만, 향후 서울 전역은 물론 지방에까지 확대됨에 따라 다운로드수와 방문자수는 급격하게 늘어날 것으로 예상된다.

채널브리즈의 이러한 직방 서비스는 IT기술과 오프라인 서비스가 결합된 새로운 형태의 아이디어 사업이라고 할 만하다. 대개의 IT사업은 오프라인을 배제하고, 오프라인 사업의 경우 IT 기술을 일부 활용의 수단으로 삼는 것에 비하면 직방의 서비스는 이 두 가지가 단단하게 결합된 형태이다.

그런데 이렇게 새로운 형태의 아이디어 사업이 탄생하기까지는 ‘포스트

딜’이라는 사업이 그 배경이 되고 있다. 애초 채널브리즈를 창업할 당시 안성우 대표는 포스트딜이라는 아이템으로 사업을 시작했다. 블로그와 카페, 트위터, 페이스북에서 간편하게 자신만의 쇼핑몰을 만들 수 있는 서비스였다. 획기적인 아이디어였지만 일정과 계획에 차질을 빚어 안타깝게 서비스를 중단하고 사업화 시기를 늦출 수 밖에 없었다. 하지만 그러한 경험 이 직방이라는 새로운 서비스를 더욱 단단하게 만들어주는 매개체가 되었다고 볼 수 있다.

새로운 문제제기에서

새로운 아이디어가 창출된다

● 안성우 대표가 이렇게 상당히 독특한 아이디어를 구상할 수 있었던 것은 젊은 나이지만 그가 해왔던 수많은 경

험이 그 배경이 되고 있다. 실제 그의 이력은 상당히 독특하다. 서울대 통계학과를 다니다가 졸업도 하기 전에 유명 게임 회사에서 근무를 하기 시작했다. 그 후 회계사 자격증을 따서 유명 회계법인으로 자리를 옮겨 일을 했다. 그 후 미국계 벤처캐피탈에서 투자 심사를 맡는 업무를 하기도 했고 미국의 작은 로컬회사에서 비즈니스 코디네이터로 활동하기도 했다. 국내 와 해외, 업무 영역도 전혀 다른 분야를 종횡무진해 왔던 그의 경험들이 새로운 아이디어 창출의 원천이라고 할 수 있을 것이다. 그런데 그에게는 자신만의 아이디어를 창출하는 나름의 방법이 있다. 그것은 바로 ‘지속적인 문제제기’이다.

“늘 새로운 문제제기를 하는 것을 즐기는 편이다. 현재의 상황을 있는 그대로 받아들이지 않고 다시 한 번 그 근원부터 생각해보는 것이다. 예를 들어 커피 한잔이 5천원이면 ‘왜 커피는 5천원이지?’라고 생각하거나 ‘왜 사람들은 돈을 지불하면서 이걸 마실까?’라고 되짚어 보는 것이다. 이렇게 다



시 생각해보면 과거에는 내가 몰랐던 새로운 사실을 알게 되고, 현재의 불합리한 것들을 끄집어내서 개선할 수도 있게 된다. 또한 항상 '이것이 최선인가?'라는 것을 되묻다 보면 이제껏 발견하지 못했던 새로운 방법론을 생각할 수도 있게 된다. 새로운 아이디어는 새로운 문제제기를 통해 가공되고 도출이 되는 것이 아닐까?"

어쩌면 그가 다양한 경험을 했던 것은 스스로에게 끊임없이 문제제기를 하고, 그것에 적절한 해답을 찾아오는 과정이었을지도 모른다.

현재 직방 서비스는 일주일에 2배씩 성장하고 있다. 말 그대로 '초고속 성장가도'를 달리고 있다는 이야기다. 현재까지 매출 자체는 그리 많지 않지만, 서비스 지역이 확대됨에 따라 매출액도 급격하게 늘어날 것으로 예

상된다. 직원 역시 현재로서는 8명 정도에 불과하지만 마찬가지로 더 늘어날 예정이다. 또 앞으로는 단순한 부동산 방구하기를 넘어서 이사 관련 토털 서비스 업체를 지향할 예정이다. 이삿짐, 클리닝, 인터넷 등 이사를 할 때 필요한 모든 서비스를 한꺼번에 제공하는 원스톱 서비스이다. 이처럼 채널브리즈는 짧음과 아이디어를 무기로 다소 뒤떨어져있던 부동산 시장에 새로운 활력을 불어 넣을 것으로 보인다.



Startup Essay ③

창업기업, 특허권 없이 마케팅 전선으로 간다면

기업이 갖고 있는 독자적 기술에 대한 재산권으로 특허권 또는 실용신안권이 있으며, 제품의 독창적인 형상에 대한 재산권으로 디자인권, 그리고 타인의 상품/서비스와 구별되는 명칭에 대한 재산권으로 상표권이 있다. 이러한 특허권을 포함하는 다양한 지식재산권은 오늘날 기업경영에 있어 선택적 사항이 아닌 반드시 확보해야 하는 필수사항이 되었다. 지식재산권을 확보하지 못한 기업의 생사는 그 미래가 보장되지 않는 것이 지금의 현실이다. 다음의 몇가지 사례를 보자.

● 디자인 특허의 중요성

디자인 특허의 중요성을 보여주는 가장 최근의 사례가 발생했다. 2012년 8월 24일(금요일, 미국시간)에 삼성전자는 미국 지방법원에서 애플과의 스마트폰 특허침해 소송에서 애플의 디자인을 침해했다는 배심원단의 평결을 받았고, 그 결과 8월 27일(월요일)의 주식시장에서 삼성전자의 주가가 7% 이상 급락하여 14조 원이 증발되는 시장반응이 나타났다. 이와 같은 평결의 바탕에는 삼성전자가 미국 내에서 기술특허 확보에 많은 노력을 하였으나 디자인 특허에 덜 집중한 결과이기도 한 것으로 판단된다.

● 선행기술조사를 통한 회피설계

또한 선행기술을 미리 검색하고 이를 회피하여 차별화된 제품을 개발하는 것도 매우 중요하다. 반도체검사용 장치를 생산하는 국내 코스닥 등록업체는 유사한 검사장비를 생산하는 해외업체로부터 공정 및 장치와 관련된 4건의 특허소송을 국내에서 2008년부터 진행했다. 그 결과 국내업체가 3건에 대해서는 승소하였고 단 1건만을 패소하였는데, 주식시장에서의 국내업체의 주가는 곤두박질쳐 졌고, 결국 회사의 사명은 시장에서 사라지는 결과를 가져 왔다. 충분한 사전 회피설계가 향후 침해소송을 방지하는 지름길이라 할 것이다.

● 특허권 없는 기술노출은 치명적

칫솔살균기를 생산하는 국내업체는 일본에 수출을 위한 상담을 진행 중에, 중국 가전업체로부터 제품정보 및 샘플 제공을 의뢰받고 이에 응하였다. 그런데 이후 중국 측으로부터 아무런 답변이 없었으며 또한 일본 측으로부터도 더 이상의 수출상담이 진행되지 않아 이를 추적한 결과, 제품정보와 샘플을 제공받은 중국 회사가 유사한 칫솔살균기를 생산해 일본 수출가격의 절반 이하로 일본에 수출하고 있는 점을 발견하였으나, 중국, 일본 등 해외에 특허를 출원하지 않은 국내 업체에서는 이를 방어할 수 있는 아무런 방법이 없었다. 비단 해외뿐만 아니라 국내에서도 특허권의 방어를 받지 않는 상태에서의 기술 노출은 삼가야 한다.



Startup Essay ③

● 상표권 분쟁

이제 상표권 확보없이 제품을 출시하여 분쟁에 휘말리는 경우를 보자. 국내에서 물티슈 등을 생산하는 중소기업은 제품출시 전에 사용하고자 하는 상표를 특허청에 출원하였지만 상표등록이 거절되었는데, 이 상표를 사용하여 제품판매를 1년여 진행하였다. 그런데 동일업종의 기업으로부터 최근에 등록한 상표를 침해하고 있다는 경고장을 받았고, 이에 대응하기 위해 무효심판, 특허법원 소송 등의 상표분쟁을 진행하고 있다. 이런 분쟁의 발단은 제품출시 전에 상표검색을 하였지만 유사한 명칭을 가지고 출원 중에 있는 상표를 찾아내지 못하였고, 또한 사용하고자 하는 상표에 대한 상표권을 획득하지 못한 상태에서 브랜드 명칭으로 제품을 출시하였기에 발생하였던 사건이다.

● 특허경영전략을 세워라!

위에서 살펴본 바와 같은 기업경영에 어려움을 초래하는 상황을 만나지 않기 위해서, 기업의 경영계획을 수립하는 과정에는 반드시 특허를 비롯한 지식재산권에 대한 전략을 포함시켜야 한다. 즉, 제품개발을 수행하기 전에 반드시 선행기술 검색을 통해 “해당기술의 국내외 특허동향을 파악”을 하여 사전에 분쟁의 요소를 회피해서 개발을 해야한다. 또한 아이디어가 구체화되었을 때부터 특허출원

을 모색하여야 하며 늦어도 “제품 출시 전에는 반드시 특허출원”을 해야 한다. 그리고 “특허 출원 전에는 자사의 기술에 대하여 외부노출을 자제”해야 하는 점을 명심하여야 한다. 해외에서도 자사의 권리를 보호받기 위해서는 해당국에 출원해야 하는데, 이러한 해외출원(PCT출원 포함)에는 마감기한이 있고, 이 마감시간은 국내 출원일로부터 반드시 1년 안에 해외에 출원서를 제출해야만 하는 점에 주의할 필요가 있다. 마지막으로 “상표권을 획득한 후에 브랜드 명칭을 사용”하는 것이 가장 안전하다는 점도 주지해야 할 원칙이다.

특정한 아이디어를 바탕으로 사업화를 진행하는 창업기업의 입장에서 특허를 비롯한 지식재산권은 자사의 기술력을 외부에 표시하는 수단일 뿐만 아니라 침해자 또는 경쟁자로부터 자신의 사업을 보호하는 강력한 보호수단임을 창업CEO는 반드시 기억하고 또 기억하여야 한다.

특허법인 오리진 강성균 대표변리사



Make Value

혁신과 창조, 새로운 가치의 창출은 과거와의 결별에서 시작된다

새로운 가치는 결별에서 시작된다. 낡은 생각. 낡은 습관.
그리고 낡은 행동방식으로는 혁신의 세계로 진입하기가 힘들기 때문이다.
당신을 부정하고, 과거의 이론을 부정하라. 바로 거기에서부터
진짜 혁신과 창조, 그리고 새로운 가치의 창조가 이뤄질 것이다.

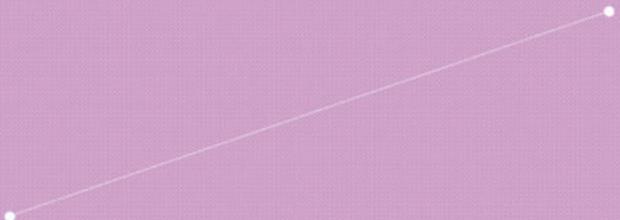
김희찬

대표

제이디사운드



“낯선 환경 속에서
새로운 가치가 탄생한다”



(주)제이디사운드가 걸어온 도전과 성공의 길

컨셉 : 언제 어디서든 쉽게 디제잉을 할 수는 없을까?

제품명 : 홈 파티용 오디오 플레이어 (PDJ · Portable DJ machine)

- 2012. 8. 중진공 투융자복합금융(성장공유형) 5억 원 투자 유치
- 2012. 6. 미국 피츠버그 국제발명전시회 금상 수상

콜롬비아 EXPO COREA 2012 참가

Communic Asia 2012 (싱가폴) 참가

- 2012. 4. 벤처기업 등록
- 2012. 1. 미국 라스베가스 CES 참가
- 2011. 12. 시제품 완성
- 2011. 4. (주)제이디사운드 창업

김희찬 대표의 창업 아이템 _ 파티타임을 더욱 신나게 즐겁게 만들어라!

● 이제 우리나라에서도 익숙하게 클럽문화를 접할 수 있다. 특히 나이가 어린 사람일수록 클럽문화를 거부감 없이 받아들이고 이를 즐기는 경우가 많아졌다. 그런데 이러한 클럽 분위기를 내기 위해서 필수적인 것이 있다. 바로 DJ 전문 오디오 기기들이다. 그런데 이 기기들은 대부분 오래 전에 개발된 것일 뿐만 아니라 가격이 비싸고 들고 다니기도 쉽지 않다. 한번 옮기려면 몇 명이 달려 들어야 할 정도다. 그러니 필요할 때마다 전문 오디오 기기들을 가지고 다니는 일은 쉽지 않다. 거기다가 디제잉에 대한 일반인들의 관심도 높아지고, 이를 배워보려고 하는 사람들이 많아졌지만 고가의 오디오를 구입하는 것은 더욱 힘든 일이라고 할 수 있다. 이는 음악을 즐기는 ‘디지털 신세대’들은 많아졌지만 유독 디제잉에 대해서만큼은 그들의

“많은 사람들이 음악을 좋아하는 만큼, 누구나 언제든지 음악을 즐길 수 있어야 한다고 생각했다. 아마도 이 부분이 PDJ에서 가장 구현하고 싶었던 나만의 가치라고 할 수 있을 것이다. 과거에는 클럽문화를 즐기려면 사람이 전문 오디오 기기가 있는 곳으로 가야했다. 따라서 사람들이 음악을 편하게 즐기기 위해서는 반드시 휴대가 가능해야 했다.”



김희찬의 Success Mind

접근이 제한되어 있다는 것을 의미한다. 김희찬 대표⁽³⁶⁾는 바로 이러한 점에 주목했다. 누구나 저렴한 가격에 전문적인 오디오 기기를 구입해서 자신만의 파티를 더욱 즐겁게 만들 수 있는 방법을 찾기 시작한 것이다.

처음에는 무시당했던 개발기획안

● 하지만 그 과정이 결코 순탄하지는 않았다. 기존에는 전혀 없었던 새로운 제품이다 보니 적지 않은 반대와 무시에 부딪혔던 것이다. 뿐만 아니라 제품이 작아지면 오디오의 성능 자체도 떨어질 것이라는 우려를 많이 했다. 하지만 김 대표의 확신은 꺼이지 않았다. 디제잉 자체에 대한 소비자들의 숨어 있는 욕구가 반드시 있을 것이라고 생각했을 뿐만 아니라 크기가 작아져도 이를 반드시 기술적으로 극복할 수 있을 것이라 여겼기 때문이다. 오히려 김 대표는 기존의 전문 오디오 기기들이 가지고 있

● 낯선 환경 속에서 새로운 가치를 발견하라!

익숙한 공간에서 익숙한 행동만 하면 새로움을 발견하기가 힘들다. 의도적으로 스스로를 낯선 환경에 처하게 하는 것도 창의적으로 변할 수 있는 좋은 기회이다.

● 확신이 서면 포기하지 말라!

모든 실패는 포기하는 순간 시작된다. 포기하지 않으면 실패라는 것도 있을 수 없기 때문이다. 확신이 있다면 포기하지 않고 도전하는 자세가 필요하다.

● 전문가의 도움을 받아라!

혼자서 모든 것을 다할 수는 없다. 특히 제조업은 더욱 그렇다. 자신을 돋거나 지원해줄 수 있는 전문가, 전문기관에 대한 정보 수집을 게을리 해서는 안 된다.

는 기능 자체를 뛰어 넘어서기 위해 노력했다. 기존 제품에 대한 불만을 알아내기 위해 프로 디제이는 물론 전문 작곡가와도 인터뷰를 하면서 제품 기능 개선에 많은 노력을 투자했다. 김 대표도 바로 이 부분이 가장 힘들었다고 말한다. 스스로가 전문 엔지니어가 아니었기 때문이다. 하지만 이러한 산고 끝에 탄생한 제품은 ‘탁월하다’고 표현해도 될 정도이다. ‘PDJ’라는 이름이 붙여진 이 포터블 디제잉 머신(Portable DJ'ing Machine · PDJ)은 턴테이블, 믹서, 앰프, PC, 카오스패드, FX-이펙터 등의 DJ 전문 장비 기능을 모두 휴대용 장비 하나에 집중할 수 있게 한 것이다. 그 결과 전문 DJ뿐만 아니라 클러버, 음악 종사자, 일반 소비자들도 모두 사용할 수 있는 컴팩트한 제품이 탄생했다. 이러한 제품 개발과정에서 회사의 자산이 될 수 있는 적지 않은 특허를 낼 수 있었던 것은 물론이고 해외 전시회에 참여해 외국 전문가들로부터 좋은 반응을 이끌어냈다. 특히 2012년 2월 중소기업청장 표창을 받으면서 제품의 기술력과 상품성을 인정받았다. 처음에는 무시 받았던 제품 기획안이 이러한 성과를 이뤄낼 수 있었던 것에는 청년창업사관



예비창업자에게 한마디!

“끊임없이 고민하고 열정을 갖고 도전을 해보라고 말하고 싶습니다. 어느 순간에 스스로가 만족하기 시작하면 더 새로운 것은 결코 생겨나기 않기 때문입니다. 따라서 늘, 끊임없이, 조금 더 새로운 것을 생각하고 실천하다 보면 자기도 모르게 어느 순간 새로운 가치가 창출 되어 있을 것입니다.”

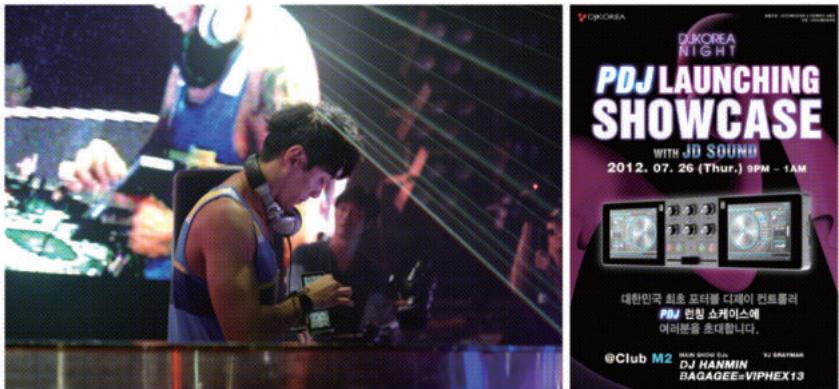


조작법도 비교적 간단하기 때문에 숙련만 된다면 누구나 전문 디제이처럼 디제잉을 할 수 있다.

학교의 도움이 무척이나 컸다고 한다.

“막상 혼자서 제품을 만들려고 생각하다보니 막막한 것이 한두 가지가 아니었다. 그런데 청년창업사관학교는 기술적 조언은 물론이거니와 시제품 제작에까지 일관된 지원을 해주었다. 무시 받았던 기획안이 새롭게 부활할 수 있는 데에 큰 역할을 해주었던 것이다.”

이러한 도움의 결과 김 대표는 제품의 기술적 완성도를 높인 것은 물론 든든한 파트너 기업을 확보할 수 있었다. 제품 제조는 휴대폰 배터리팩 등을 제조·판매하는 영보엔지니어링에서, 유통은 국내외 통신기기 액세서리 유통업을 영위하는 애니모드에서 맡기로 했다. 또한 판매는 국내 전자 유통회사 SK컨시어지가 해줌으로써 이제 제조, 유통, 판매에 관한 모든 라인을 확보한 것이다. 김 대표는 “지금 계획대로라면 올해 하반기까지 최대 총 4만대를 판매, 150억 원의 매출을 올릴 수 있을 것”이라고 자신있게 말했다.



지난 2012년 7월에 열린 PDJ 런칭쇼의 한 장면.
이제 일반인들도 고가의 장비를 사지 않아도 누구나
디제잉을 즐길 수 있게 됐다.

새로운 가치는 도전에서 탄생한다

● 이러한 PDJ의 탄생은 새로운 가치에 집요하게 도전한 김희찬 대표의 짐념이 있었기 때문이다. 특히 창업 직전 제품 개발 기획안이 외면을 당했을 때 쉽게 포기하지 않았기에 결국 지금과 같은 결과가 생길 수 있었다.

“창업하기 전에 본 제품 개발 기획안을 갖고 몇몇 유명 전자 회사와 한국 유명 포터블 오디오 제조사에 제안을 했다. 하지만 이를 흔쾌하게 받아들인 곳은 없었다. 아이디어는 기발하다고 말했지만, 실제 개발에 나서지는 않았다. 이는 결국 제품이 가진 새로운 가치를 보지 못했다는 의미이다. 그런 모습들을 보면서 새로운 가치를 만들고 그것을 사람들에게 납득시키는 과정이 결코 쉽지 않다는 생각을 했다. 특히 상당수의 사람들이 자신만의 편견을 가지고 제품을 바라본다. 만약 이 제품의 가치를 알아본 사람이 있

었다면 훨씬 빨리 PDJ가 탄생했을 것이다.”

애초에 김 대표가 가장 많이 신경을 썼던 가치는 바로 휴대성, 편리성, 확장성이었다. 이는 모두 기존의 제품들이 가지지 못했던 가치들이었다. 무겁고 다루기 어렵고, 다른 오디오 기기들과 연동되지 못했던 각각의 단점들을 모두 커버해 새로운 기능으로 재탄생시켜야 할 필요성이 있었다. 특히 그 중에서도 가장 많은 비중을 둔 것은 휴대성이었다.

“많은 사람들이 음악을 좋아하는 만큼, 누구나 언제든지 음악을 즐길 수 있어야 한다고 생각했다. 아마도 이 부분이 PDJ에서 가장 구현하고 싶었던 나만의 가치라고 할 수 있을 것이다. 과거에는 클럽문화를 즐기려면 사람이 전문 오디오 기기가 있는 곳으로 가야했다. 따라서 사람들이 음악을 편하게 즐기기 위해서는 반드시 휴대가 가능해야 했다.”

사실 상당수의 ‘혁신적인 제품’들은 이렇게 제작자가 가진 나름대로의 가치들이 투영되는 경우가 많다. 비록 이러한 가치들이 처음에는 무시를 당하고 배제를 당할 수 있지만, 이를 지속적으로 추구하다보면 기존에는 없었던 전혀 새로운 제품들이 탄생하곤 한다. 결국 이러한 새로운 가치의

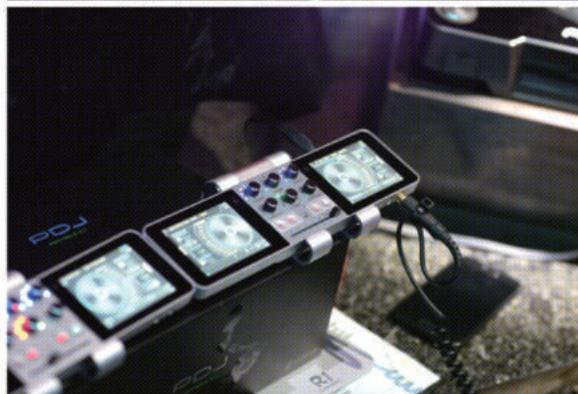


PDJ는 턴테이블, 믹서, 앰프, PC, 카오스패드, FX-이펙터 등의 DJ 전문 장비 기능을 모두 결합시켰다.

창출이라는 것 역시 끊임없이 도전하는 과정에서 만들어지는 것이라고 볼 수 있다.

그렇다면 이러한 새로운 가치에 대한 추구는 어떤 배경에서 가능한 것일까. 김 대표는 이에 대해서 '새로운 환경'이 무척 중요하다고 말한다.

"어렸을 때 제주도의 작은 마을에서 자랐다. 고등학교에 진학할 때에는 중학교 동창이 2명밖에 없을 정도로 작은 마을 출신이었다. 그러다 보니 대학에 입학했을 때도 동향 친구는 거의 없었다. 대학교 3학년 때 일본어를 전혀 말할 수 없음에도 불구하고 일본 니가타대학에 교환학생으로 가기도 했다. 또한 사회생활도 전공과는 달리 전자업계에서 시작했다. 돌이켜 보면 나는 항상 새로운 환경에 처해 있었다. 그런데 그것이 적지 않은 도움을 준 것 같다. 익숙한 환경 속에 있으면 더 이상 사고가 발전하지 않는다. 새로운 환경 속에 있을 때 과거에는 없었던 생각, 예전에는 볼 수 없었던 새로운 가치를 발견하고 그



이제는 국내에서도 클럽문화가 많이 확산됐고 더불어 '디제잉'도 많은 인기를 끌고 있다.

하지만 고가일 뿐만 아니라 휴대가 불가능한 전문 오디오 기기로 인해 일반인들이 디제잉에 접근하는 데에는 한계가 있었던 것이 사실이다. 'PDJ'는 바로 이러한 문제점들을 해결하기 위해 만들어 졌다.



모위성·케이블 방송에 출연해 자신의 사업 아이템에 대해 설명하고 있는 김희찬 대표.

것을 추구할 수 있는 것 같다.”

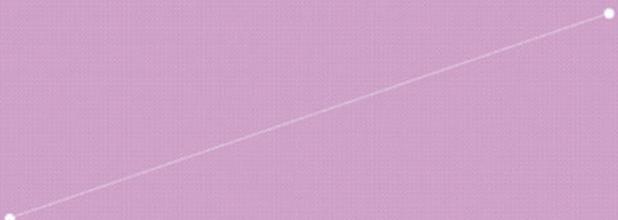
김희찬 대표는 이제 ‘또 다른 가치’를 찾아 나설 준비를 하고 있다. 디제잉 머신에 머물지 않고 다양한 관련 시장으로 진출할 예정이기 때문이다. 향후 스페셜 오디오케이블, 뮤직 소프트웨어 등을 꾸준히 개발해 음향 관련 특수 시장에서 ‘글로벌 No.1’의 기업으로 성장해 나가겠다는 포부를 다지고 있다.

전정범 대표

엠크래프츠



“가치창출은 무엇이든 좀 더
영리하게 하려고 하는 평소의
습관에서 생겨난다”



(주)엠크래프츠가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 지금보다 훨씬 뛰어난 기능의 주사전자현미경을 만들 수는 없을까?

제품명 : Genesis-1000 (주사전자현미경)

- 2012. 9. 3개 벤처캐피털 업체와 20억 원 규모의 투자유치 진행 중. 10월 중 완료예정
- 2012. 2. 반도체 회사인 클레어픽셀(주)와 Genesis-1000 1호기 납품계약

미국 EDS업체인 E사와 Genesis-1000 수출관련 협의

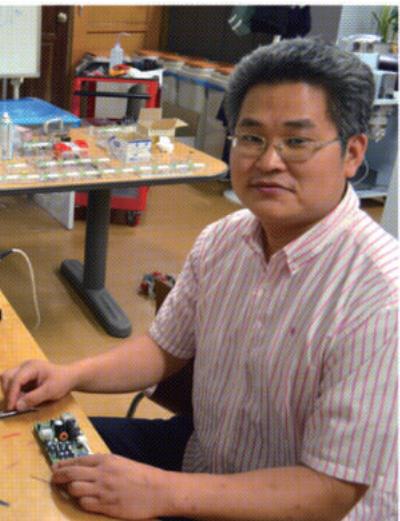
- 2011. 10. 곤지암 사업장 입주 및 공작기계 도입, 공장 셋업
- 2011. 9. 법인 전환
- 2010. 11. 엠크래프츠 창업

전정범 대표의 창업 아이템 _ 더 뛰어난 기술을 가진 전자현미경을 제작하라!

- 육안으로는 볼 수 없는 물체의 자세한 모습을 보여주는 현미경. 초등학교 시절, 과학시간에 현미경을 보면 신기해한 경험은 누구나 한번쯤 있었을 것

이다. 이 현미경이 첨단화된 형태가 바로 주사전자현미경(Scanning Electron Microscope)이다. 시료의 표면을 전자선으로 주사, 입체구조를 직접 관찰할 수 있다. 이 제품은 첨단 현대기술을 위해서는 필수적인 장비이다. 다양한 재료의 표면조직을 관찰하고 성분을 분석할 수 있어 반도체 분야에서도 많이 사용된다. 특히 시료를 나노수준으로까지 관찰할 수 있어 나노기술을 발전시키는 데에는 필수적인 장비다. 이렇듯 첨단과학의 발전을 위해서는 필수적인 장비이지만 국내에서는 이러한 주사전자현미경을 만들어 내는 기술이 그리 발달해 있지 않다. 전 세계적으로 5개의 나라에서만 생

“가치창출은 거창하거나 멀리 있는 것이 아니고 어떤 일을 하든지 조금이라도 더 영리하게 하려고 하는 평소의 습관에서 생겨난다고 생각한다.
특히 제작자의 입장이 아닌 사용자의 입장에서 보고 느끼게 되면 분명 새로운 시야를 확보할 수 있다.”



전정범의 Success Mind

산이 가능한 고난도 기술이기 때문이다. 특히 주사전자현미경은 영상을 다룬다는 점에서 일반적인 현미경 제조방법과도 확연하게 다르다. 여기에 친화적 UI를 가진 소프트웨어도 있어야 하고, 제조 측면에서는 부품 가공, 도금, 판금, 도색, 용접, 표면처리, 조립에 이르는 제조업 전반에 대한 이해가 필요하다. 관련 분야에 대한 과학적 이해만 있어서는 안 되고, 그것이 어떻게 최적화된 형태로 제작될 수 있는가가 무엇보다 중요하다는 이야기다. 엠크래프츠의 전정범 대표⁽³⁸⁾는 이런 고난도의 주사전자현미경에 도전, 탁월한 기술적 성과를 내며 올해 하반기에 20억 원의 투자를 유치할 예정이다. 향후 이 기술이 양산되면 ‘기술강국 코리아’의 입지를 더욱 다질 수 있는 것은 물론이고 전정범 대표의 사업도 크게 성공할 가능성성이 매우 높다고 할 수 있다.

● 통섭적 지식을 추구하라!

한 분야의 지식과 정보만으로는 새로운 가치를 추구하기가 쉽지 않다. 다양한 분야에 대한 관심을 가지고 지식을 섭렵하다 보면 자신만의 가치를 찾을 수 있을 것이다.

● 무엇이든 ‘예전보다 조금 더 잘하겠다’는 생각을 가져라!

모든 것은 한꺼번에 이뤄지지 않고 점진적으로 이루어지게 된다. 조금씩 개선해나가겠다는 생각만 가지고 있다면 분명 자신이 원하는 곳에 도달할 수 있을 것이다.

● ‘사람 불러’라는 식으로 돈으로 해결하지 마라!

사업을 하다보면 돈으로 해결하려고 하는 경우가 많다. 조금만 힘이 들면 ‘사람 불러!’라는 식으로 돈으로 해결하려는 유혹을 느끼게 된다. 하지만 창업자 스스로가 모든 것을 알지 않고는 제대로 된 경영을 해 나갈 수 없다.

자유롭고 독특한 스타일의 공학도

● 전정범 대표는 공학도이지만, 기존의 ‘공학도’라는 개념으로만은 한정되지 않는 독특한 라이프 스타일을 가지

고 있다. KAIST에서 박사 학위를 취득해서 대기업에 갈 수 있는 충분한 실력이 있었지만 계속해서 벤처기업만 고집했다. 이유는 ‘대기업이 싫다’는 것이었다. 꽉 짜여진 스케줄과 조직생활이 자신에게는 너무도 맞지 않기 때문이다. 뿐만 아니라 서울 도심에서도 일찌감치 탈출했다. 스스로 집을 지어 경기도 외곽에 한적한 지역에 자리 잡았다. 아이들이 도시의 환경 속에서 자라는 것을 원하지 않았기 때문이다. 자신이 세운 회사도 마찬가지다. 대개의 창업자들은 그래도 좀 번듯한 곳에 인테리어를 제대로 하는 경우가 많지만, 전 대표는 낡은 창고 하나를 빌려 그곳에 작업장을 만들었다. 달랑 하나 있는 간판마저 없었다면, 그냥 시골의 창고라고 생각하기에 딱 알맞다. 외형에 얹매이는 것조차 싫어하는 것이다.

“건축을 전공하지는 않았지만, 집을 짓는 것에 관심이 많아서 이미 34살



예비창업자에게 한마디!

“창업을 하기 전에 삶에 대한 고민도 함께 했으면 좋겠습니다. 어떻게 보면 창업이란 돈의 문제가 아니라 어떻게 사느냐의 문제인 것 같습니다. 자신의 삶에 만족하고 재미있는 일을 추구하는 것이 인생이고, 사업은 그 과정에서 자신이 성취감을 느낄 수 있는 계기가 되지 않을까 생각합니다.”



전정범 대표가 개발 중인 주사전자현미경 Genesis-1000. 올해 안으로 약 20억 원 규모의 투자를 받을 예정이다. 또한 이미 미국 회사들과 납품 계약을 체결했거나 수출과 관련해 협의를 하고 있는 중이다.

때에 집을 지어 살고 있다. 이것저것 호기심도 많고, ‘남들은 어떻게 먹고 살 아가나’라는 것에도 관심이 많다. 한마디로 ‘통섭형 인간’을 추구한다고나 할까. 직장생활을 했지만 고민도 많았다. 남은 인생을 이대로 무료하게 살것인가, 아니면 좀 더 재미있는 것을 하면서 살아갈 것인가에 대한 고민도 있었다. 결국 이제껏 내가 공부하고 배운 기술을 통해서 창업을 하고, 그것으로 내가 추구하는 가치를 이루어 나가면서 살아가겠다는 결심을 했다. 어떻게 보면 창업이란 돈의 문제가 아니라 어떻게 사느냐의 문제인 것 같다. 자신의 삶에 만족하고 재미있는 일을 추구하는 것이 인생이고, 사업은 그 과정에서 자신이 성취감을 느낄 수 있는 계기가 되지 않을까 생각한다.”

사용자의 입장에서 바라보면 새로운 시각 열려

● 그러나 처음 창업을 했을 때에는 다 소 막막했다고 한다. 예전에는 큰 관심을 기울이지 않았던 회계와 영업 분야도 모두 자신이 홀로 해내야 하기 때문이다. 그런 점에서 전정범 대표는 창업초기 청년창업사관학교로부터 많은 도움을 받았고 그것이 오늘날 엠크래프츠를 일으키는데 큰 도움이 됐다고 한다.

“회사의 대표는 회계, 기술, 영업 등 모든 면에서 관여를 해야 하기 때문에 처음부터 다 알고 시작하지 않으면 안 된다. 하지만 창업자가 그 모든 것을 완벽하게 준비하기에는 시간이 너무 많이 걸리는 것이 사실이다. 그런

전 대표는 자유롭고 독특한 스타일을 추구한다.
엠크래프츠의 사무실도 마찬가지다.
만약 간판하나라도 없었다면 그냥 시골에 있는
창고라고 생각하기에 딱 알맞다.





점에서 중진공의 지원을 통해 효율적으로 사업을 일으킬 수 있었다.”

전정범 대표는 자신의 삶과 사업에 있어서 지속적으로 자신만의 가치를 추구해 왔다고 볼 수 있다. 특히 기존의 주사전자현미경의 경우, 많은 기업들이 외국 기업 제품들을 베끼는 것에 급급해 온 것이 사실이다. 그러나 전 대표가 이러한 외국 제품을 뛰어 넘는 더 새로운 제품을 만들겠다는 의지를 가졌다는 것은 ‘새로운 가치의 추구’에 부합하는 마인드라고 할 수 있다. 그렇다면 그가 새로운 가치들을 추구하고 그것을 현실화시켜 나가는 것에 특별한 노하우라도 있는 것일까.

“가치창출은 거창하거나 멀리 있는 것이 아니고 어떤 일을 하든지 조금이라도 더 영리하게 하려고 하는 평소의 습관에서 생겨난다고 생각한다. 특히 제작자의 입장이 아닌 사용자의 입장에서 보고 느끼게 되면 분명 새



주사전자현미경은 제조 측면에서는 부품 가공, 도금, 판금, 도색, 용접, 표면처리, 조립에 이르는 제조업 전반에 대한 이해가 필요하다. 전정범 대표는 본인이 직접 주사전자현미경의 부품까지 가공한다.

로운 시야를 확보할 수 있다. 나 스스로도 주사전자현미경을 많이 사용해 보면서 아쉬웠던 점을 많이 느꼈기 때문에 이 부분을 보완하기 위해서 노력了很多。”

20억 원 규모 투자받아 글로벌 시장 진출

- 전정범 대표는 올해 안으로 약 20억 원 규모의 투자를 받을 예정이다. 또한 이미 미국 회사들과 납품 계약을 체결

했거나 수출과 관련해 협의를 하고 있는 중이다. 아직 상용화되지도 않은 상태에서 이러한 협의가 오가고 있다는 것은 전 대표가 개발한 기술이 얼마나 새롭고 가치 있는지를 보여주는 반증이라고 할 수 있을 것이다. 하지만 전 대표는 이러한 성과에 만족하지 않고 이제까지 해왔던 자신만의 스타일로 또다시 자신만의 가치를 꾸준히 추구할 생각이다. 전 대표는 “앞으로 어떤 제품을 개발하든지 간에 많은 사람들에게 보다 매력적인 가치를 가지는 제품을 만들고 싶다”며 “주사전자현미경을 뛰어 넘을 수 있는 더 획기적인 기술력을 선보일 예정이다. 기대해 달라”고 말했다.

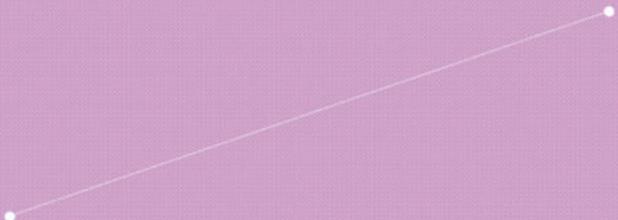
한승철

대표

엔피코어



“남들이 하는 것만 해서는
남들 정도 밖에 하지 못한다”



(주)엔피코어가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 좀비PC를 보다 확실하게 예방할 수는 없을까?

제품명 : 좀비제로 (호스트기반 좀비PC 방어 솔루션)

- 2012. 2. 이노비즈 인증

중소기업진흥공단 투융자복합금융(성장공유형) 3억 원 투자 유치

- 2011. 6. ZombieZERO v2.0 EAL2 인증(IT보안인증사무국)

- 2011. 5. 좀비행위 차단 시스템 및 방법 특허 등록

- 2011. 2. 네트워크 침입차단 방법 및 장치 특허 등록

- 2011. 1. DDoS 공격 회피 솔루션 디 쉘터(D-Shelter) v2.0 출시

- 2010. 12. 좀비PC방지 솔루션 좀비제로 v1.0 출시

- 2010. 11. 네트워크 정보유출방지 솔루션 인포벤터(Infoventer) v1.0 출시

- 2010. 8. 벤처기업 등록

- 2008. 11. (주)엔피코어 창업

한승철 대표의 창업 아이템 _ 더 완벽한 좀비PC 예방기술을 개발하라!

● 이제 인터넷 없는 생활은 상상하기 힘들게 됐다. 단순히 이메일을 주고받거나 정보를 얻는 것을 넘어 전반적인 산업의 많은 부분들이 인터넷 및 네트

워크를 기반으로 운용되고 있기 때문이다. 그런 만큼 해커들의 해킹기술도 날로 발전하고 있다. 그런데 이 중에서도 다소 으스스한 이름을 가진 해킹 방법이 있다. 바로 좀비PC를 통한 해킹법이다. 타인의 PC에 있는 보안상의 결함을 이용, 특정 프로그램으로 감염시켜 해커들이 자신의 마음대로 PC를 조정해, 특정 웹사이트를 공격하거나 또 다른 취약 시스템을 검색해 끊



“회사생활을 하다보면 의욕적으로 뭔가를 추진하다가도 한 순간에 멈춰지는 일이 빈번하다. 그러다 보니 앞서가는 기술에 투자하기 보다는 ‘돈이 되는 기술’을 따라가기에 급급하게 되고 결국 평준화된 기술 수준 이상을 뛰어넘지를 못했다. 엔피코어는 기술에 대한 열정을 고스란히 담고 있는 회사, 다른 회사들이 만들지 못하는 새로운 가치를 지닌 제품을 만드는 회사로 성장시키고 싶다.”

한승철의 Success Mind

임없이 해킹 영역을 확대해 나간다. 이러한 해킹은 ID절도는 물론이고 대량의 스팸전송, 수천대의 컴퓨터로 목표를 공격하는 사이버 범죄를 가능케 한다. 특히 이러한 좀비PC의 파괴력은 막강하다. 2009년 7월과 2011년 3월에 있었던 좀비PC들의 공격으로 정부기관과 인터넷 포털, 은행들의 방어막은 무참하게 무너지고 말았다. 이제 좀비PC를 비롯한 해킹예방 기술은 지금과 같은 인터넷 시대에는 없어서는 안 될 필수 기술이 되었다.

(주)엔피코어 한승철 대표⁽³⁹⁾는 지난 2년간 연구에 몰두한 결과 호스트 기반 좀비PC 방어 솔루션인 ‘좀비제로(ZombieZero)’를 개발해 냈다. 그는 지난 12년간 IT 보안업계에서 일을 했었기에 기존 보안솔루션의 약점과 보완해야 할 점을 누구보다 잘 알고 있었다. 따라서 그가 제작한 ‘좀비제로’는 업계의 인정을 받으며 공공기관, 대학, 금융권으로부터의 ‘러브콜’을 받고 있다.

● 후퇴는 없다!

후퇴하는 것도 때로는 버릇이 된다. 침체기가 있을 지라도 절대로 후퇴하지 않겠다는 마음 자세부터 갖는 것이 중요하다. 처음부터 소극적인 자세를 가지게 되면, 결국 그러한 일이 현실에서 일어나게 마련이다.

● 힘들 때는 한 템포 쉬어가라!

누구나 힘들 때는 있다. 그럴 때는 조금은 쉬어가는 것도 좋다. 너무 무리하게 모든 것을 진행시키려다 보면 오히려 일에 무리가 가는 수가 있다. 후퇴하지는 않겠다는 자세, 하지만 조금은 천천히 가겠다는 자세도 필요하다.

● 결과를 보여주기 위해 노력하라!

사업은 결국 ‘결과’로 이야기한다. 본인의 의지도 좋고 열정도 좋지만, 그것들을 통해 최선의 결과를 보여주어야 한다. 결과만이 사업의 승패를 좌우한다는 사실을 잊어서는 안 된다.

행위기반 보안 솔루션이라는 새로운 가치 추구

● 이미 컴퓨터 업계에는 다양한 백신 및 보안 솔루션이 존재한다. 그런데 문제는 이러한 제품들이 다양한 문제들을 원천적으로 예방하기는 힘들

다는 점이다. 즉, 일단 감염된 PC에 대처할 수는 있어도 원천적으로 바이러스들의 침입 자체를 차단하기는 쉽지 않다는 이야기. 하지만 좀비제로의 가장 큰 특징은 적극적이고 능동적인 방어로 아예 침범 자체를 하지 못하게 할 뿐만 아니라 오히려 바이러스를 역추적해 들어가 원천파일을 치료하는 방식이다. 전문 용어로 표현하면 ‘패턴(Pattern) 기반 방식이 아니라 행위(Behavior) 기반 방식’이라고 표현할 수 있다. 즉 바이러스나 악성코드가 네트워크 내에서 어떻게 행위를 하고 있는지를 탐지하고 여기에 이상신호가 생기면 곧바로 네트워크를 차단, 치료하는 기술이다. 이는 국내는 물론 세



예비창업자에게 한마디!

“첫출발을 하려는 사람에게 가장 중요한 것은 ‘배우려는 자세’가 아닌가 싶습니다. 상대와 경쟁을 하려는 생각을 가지게 되면 상대로부터 도움을 받기 힘듭니다. 따라서 그 누구를 통해서도 배우겠다는 자세를 가지고, 앞선 경험자로부터 최대한의 경험을 듣고 그것을 자신의 것으로 만들어 새로운 경험을 만들어가야 할 것입니다.”

계 최초의 기술로 평가받고 있다. 한 마디로 표현하면 기존의 백신들이 '소잃고 외양간 고치기'라면 좀비PC는 외양간 근처에서 도둑이 오는지 안 오는지를 사전에 주시, 탐지하고 더 나아가 먼저 나서서 도둑을 퇴치하는 방식이다. '소잃기 전에 도둑 퇴치하기'라고 할 수 있다.

"좀비PC에 적용된 기술은 기술 장벽이 매우 높아서 쉽게 따라할 수 있는 것이 아니다. 이러한 제품은 선점 효과가 크고 일단 선두기업으로 어느 정도의 시장 점유율을 가지고 있으면 좀처럼 후발주자들이 진입하기가 쉽지 않다. 그런 점에서 엔피코어는 향후에도 지속적으로 발전할 수 있는 동력을 갖췄다고 평가할 수 있다."

이러한 기술력 덕분에 좀비제로는 '네트워크 침입차단 방법 및 장치'에 관한 특허를 등록했으며 IT보안인증 사무국으로부터 정식인증을 받았다. 또한 엔피코어는 창업 후 자금확보에서 어려움을 겪고 있었을 때 청년창업사관학교로부터 적극적인 자금 지



한승철 대표가 개발한
좀비제로는 바이러스나
악성코드가 네트워크 내에서
어떻게 행위를 하고 있는지를
탐지하고 여기에 이상신호가
생기면 곧바로 네트워크를
차단한다. 이는 국내는 물론
세계 최초의 기술로
평가받고 있다.

원과 마케팅 지원을 받았으며, 그 결과 2012년 2월에는 중진공으로부터 성장공유형 방식으로 3억 원의 투자를 받는 성과를 거두었다.

최신 트랜드 파악, 언론에 의지해서는 안 된다

- 엔피코어가 보안 솔루션 분야에서 이제까지와는 전혀 다른 발상으로 접근할 수 있었던 것은 한승철 대표가 가지고 있는 '새로운 가치'에 대한 끈질긴

추구 때문이라고 할 수 있다.

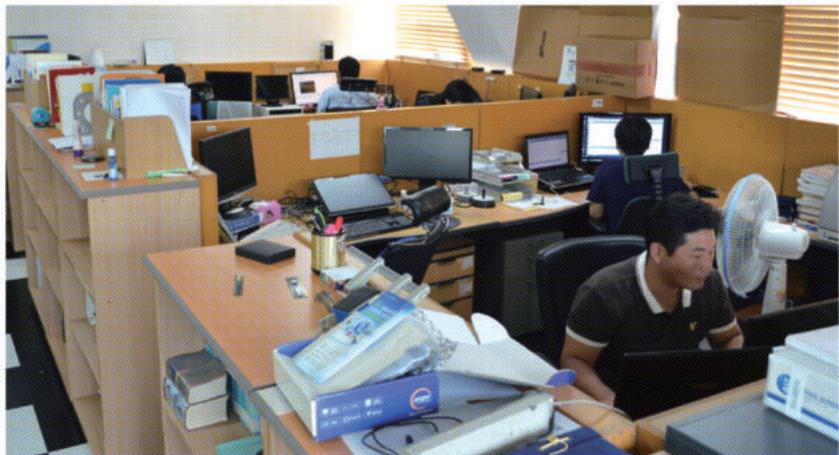
"IT업계에서 12년간 있으면서 어느 순간부터는 내 이름으로 된 회사를 하고 싶은 생각이 들었다. 그것은 '내 것'이라는 소유욕을 만족시키려고 한 것이 아니라 '내가 추구하는 그런 가치들이 적용되는 회사'를 만들고 싶었기 때문이었다. 기존의 회사에서는 의욕이 있어도 경영자가 따로 있기 때문에 나만의 것을 추구하기는 쉽지 않다. 의욕적으로 뭔가를 추진하다가 도 한 순간에 멈춰지는 일이 빈번하다. 그러다 보니 앞서가는 기술에 투자 하기보다는 '돈이 되는 기술'을 따라가기에 급급하게 되고 결국 평준화된 기술 수준 이상을 뛰어넘지 못했다. 엔피코어는 기술에 대한 열정을 고스란히 담고 있는 회사, 다른 회사들이 만들지 못하는 새로운 가치를 지닌 제품을 만드는 회사로 성장시키고 싶다."

또한 그는 자기 자신만의 새로운 가치 창출 노하우를 말하기도 했다. 무엇보다 중요한 것은 '언론에 의지하지 말라'는 것이다.

"제품이나 기술에 대한 아이디어는 다방면에서 얻을 수 있다. 그런데 상당수의 사람들이 언론을 통해서 트렌드를 파악하려고 한다. 하지만 언론에 나온 것은 이미 끝난 것이라고 봐야 한다. 대중화 시기 직전에 언론에 등장하는 것이기 때문이다. 따라서 최신 트렌드를 따라가기 위해서는 무엇

보다 세미나가 가장 좋은 방법이 아닐까 생각한다. 세미나에서는 전체적인 동향과 전문적인 기술들이 많이 발표되기 때문에 그곳에서 아이디어를 얻고 자신만의 가치 있는 제품을 구상할 수 있다.”

그러나 무엇보다 한 대표가 꾸준하게 새로운 가치를 추구할 수 있었던 것은 도전을 즐기기 때문이다. 대학시절부터 창업을 염두에 두었던 것은 매너리즘에 빠지는 것을 선천적으로 싫어하기 때문이었다. 웬지 남들이 하는 것은 괜히 하기 싫고, 남들이 하지 않는 것만을 골라하는 경우가 많았다고 한다. 결국 그는 ‘남들이 하는 것만 해서는 남들 정도 밖에 하지 못한다’는 사실을 자신의 철학으로 삼게 되었다. 이렇듯 새로운 가치의 추구는 창업자의 내면에 있는 도전과 열정에서부터 시작된다고 할 수 있을 것이다.



아직은 시작단계인 벤처기업이라 그런지 사무실 내부는 좀 어수선한 편이다. 하지만 이들이 가지고 있는 기술력만큼은 세계 최고라고 해도 과언이 아니다.



2013년 최대 60억 매출 예상

- 엔피코어는 이제 점차 안정단계에 접어들고 있는 상태라고 할 수 있다. 올해 연말까지 20억 원의 매출을 예상

하고 있으며 2013년 경에는 최대 60억 원까지 바라보고 있다. 특히 고용창출 면에서도 성적이 나쁘지 않다. 현재 총 8명이 정식 직원으로 근무하며 매일 서로 머리를 맞대며 새로운 제품에 대한 연구를 하고 있다. 특히 제 19대 국회에서는 지난 18대에 이어 '좀비PC방지법'이 재발의 된 상태다. 만약 이 법안이 올해 안에라도 통과될 경우라면 엔피코어의 매출액은 최소 200%~300% 정도 급등할 것으로 보인다.

한 대표는 좀비PC 솔루션을 기반으로 향후 국내의 다양한 보안 솔루션 분야로도 그 영역을 확장해 나갈 생각이다. APT보안 솔루션뿐만 아니라 중대형 고객용 네트워크 데이터유출방지(DLP) 제품에 관한 프로젝트도 진행 중에 있다. 개인 PC는 물론이고 호스트를 비롯해 네트워크와 관련된 전반적 보안 솔루션 회사로 거듭나겠다는 또 다른 비전을 가지고 있는 것이다. 이에 비교적 IT환경이 발달되어 있는 국내 시장을 선점한 후에 해외 시장으로 진출하겠다는 장기적인 비전도 가지고 있다. 자신만의 가치를 실현하기 위해 창업을 했다는 한승철 대표. 그의 행보가 전 세계로 뻗어나가길 기대해 본다.

장우진

대표

진스랩



“시장이 원하는 것을 파악해야
새로운 가치를 찾아나갈 수 있다”



Genes Laboratories

(주)진스랩이 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 희귀질환을 좀 더 빠르고 확실하게 진단할 수는 없을까?

제품명 : PCR Premix, MMLV RTase, Fragile X detection kit 등

- 2011. 6. R&D 기획지원사업선정(중소기업청)

산학연 공동기술개발사업 지역과제선정

경기도 지역협력사업 GRRC 선정

- 2011. 3. 풀뿌리예비스타기업지원사업 선정(성남시 산업진흥재단)

품질공정지원사업 선정

- 2011. 2 벤처기업 등록

- 2010. 12. 공장등록 및 제조시설 인가

- 2008. 11. (주)진스랩 창업

장욱진 대표의 창업 아이템 _ 희귀질환, 더 신속하고 효율적으로 진단할 수 있게 하자!

● 가끔씩 TV 프로그램에 희귀병 환자들이 등장하곤 한다. 일반적인 사람들이라면 처음 들어보는 병명이 적지 않다. 안타깝게도 이런 희귀병은 치료의 방법도 많지 않을 뿐더러, 초기에는

잘 발견이 되지 않는 경우도 많다. 심지어는 청소년 시기가 지나거나, 심지어 40대 이후에야 발병이 되는 경우도 적지 않다. 희귀병의 경우 대개 유전자 질병인 경우가 많기 때문에 특정 유전자가 발현되어야 질병이 생겨나기 때문이다. 그러나 문제는 현대 기술로 도대체 ‘언제’ 이런 유전자가 발현되는지 조차 밝혀내지 못하고 있다. 다만 이러한 희귀병 유전자를 애초에 발



“아무리 혁신적인 제품이라고 하더라도 판매처가 없으면 그 제품은 가치가 없어진다. 결국 제품 자체의 가치도 중요하지만, 그것이 어떤 쓰임새가 있는지를 사전에 잘 파악하는 것이 제품의 가치를 결정짓는 매우 중요한 요소라는 이야기다.”

장욱진의 Success Mind

견만 할 수 있어도 병의 진단과 예방에 큰 도움이 될 수 있다.

(주)진스랩의 장욱진 대표(40)는 바로 이러한 희귀유전질환에 대한 DNA 진단 방법에 대해 집중 연구해 왔다. 그 결과 보다 신속하고 효율적으로 유전자 질환을 진단할 수 있게 됐다. 조직적합성 검사를 비롯해 헌팅턴 병, 취약 X 증후군(Fragile X) 등에 대한 진단 키트는 식약청에 인증을 신청한 상태. 허가가 나게 되면 일반인들이나 연구자들이 이 진단키트를 활용해 희귀질병을 진단할 수 있게 되는 것이다. 이 기술은 그간 해외에만 의존하던 국내 진단키트 시장에 새로운 활력을 불어넣을 것으로 보인다. 특히 전 세계적으로도 희귀질환 진단 회사가 얼마 없다는 점에서 진스랩의 기술력을 엿볼 수 있게 한다. 또한 외국 제품들의 경우에는 한국인의 체질과 유전자 구조에는 잘 맞지 않는 부분도 있다는 것. 장욱진 대표는 바로 이러한 점까지 염두에 두면서 제품을 개발해왔다. 이렇게 차별

● ‘할 수 없는 분야’라는 것은 없다!
자신이 할 수 있는 분야와 할 수 없는 분야를 애초부터 정할 필요는 없다. 마인드를 바꾸면 얼마든지 새로운 분야로 진출할 수 있다. 또한 경영자는 경영의 전반을 알아야 한다는 점에서 사전에 ‘내가 할 수 없는 분야’라는 것을 정해서는 안 된다.

● 대박을 꿈꾸지 마라!

사업은 마라톤과 같은 것이다. 순식간에 무엇인가를 이뤄내는 사람은 있을 수 없다. 설사 그렇게 된다고 하더라도 금방 무너지게 마련이다. 긍정적인 자세로 차근차근 사업을 진행시킨다는 생각을 가져야 한다.

● 적절한 자금 확보 계획을 세워라!

자금이 제대로 돌아가지 않으면 사업을 원활하게 진행시키기가 쉽지 않다. 매 시기 언제 자금이 들어가야 되고, 또 언제 미리 준비되어야 하는지를 치밀하게 계획하고 준비해야만 한다.

화된 제품을 개발한 결과, 주변에서는 상당히 긍정적이고 호의적인 평가를 받고 있다. 특히 그간 외국 제품에 대해 다소 불만을 가지고 있던 의학 관계자들이 높은 만족도를 보이고 있으며 ‘희귀병 진단 키트에서 진일보한 기술을 선보였다’는 평을 듣고 있다. 특히 장 대표 개인에 대해서는 ‘연구원이 영업마인드까지 갖춰 새로운 시스템의 바이오 벤처 회사를 만들어 냈다’는 칭찬을 받기도 했다.

조직생활의 허무함, 그리고 새로운 도전

● 장욱진 대표가 이렇게 해외 제품들을 뛰어넘는 제품을 구상할 수 있었던 것은 과거 벤처기업에서 해외영업을 담당했기 때문이다. 하지만 그가 애초부터 ‘영업’을 전문적으로 해왔던 것은 아니다. 그 역시 대학에서 생명공학을



예비창업자에게 한마디!

“사업을 하다보면 스트레스를 많이 받는 것은 어쩌면 당연한 일인지도 모릅니다. 그럴 때 자신만의 탈출구를 만들어 놓는 것이 좋습니다. 저는 음악을 무척 좋아해서 음악활동을 많이 하고 있습니다. 주변에서는 저를 ‘딴따라’라고 부릅니다. 하지만 그것은 곧 스트레스를 잊고 늘 새로운 활력을 충전하려는 저만의 방법입니다. 사업을 하면서 개인적으로 이런 부분을 만들어 놓는 것도 사업을 활력 있게 추진해 나가는 한 방법이 될 것입니다.”



전공한 후 바이오벤처기업에서 수년간 연구를 해왔다. 하지만 어느 순간 연구보다 해외 영업에 더 관심이 가기 시작했고 그때부터 본격적인 해외영업을 담당해왔다. 그런데 그런 중에 그가 창업을 결심하게 된 결정적인 계기가 있었다. 모 바이오 벤처회사에서 근무를 하던 중 CEO가 일본지사의 설립을 검토해보라는 지시를 했던 것. 장 대표는 그러한 업무가 자기 자신에게도 좋은 기회라고 생각하고 한 달간 정말로 열심히 준비를 했다고 한다. 그렇게 해서 조사 결과를

장옥진 대표가 개발한
희귀유전질환에 대한 DNA
진단 방법은 기존의
해외 기술에 의존하는
국내 시장을 한 단계
진보시키는 역할을 했다.



진스랩은 이제 창업 초창기를 넘어 본격적인 사업 확산기로 접어들고 있다. 2011년 9억 원의 매출을 기록한데 이어 올해에는 16억 원의 매출을 예상하고 있다.

발표 하는 날, ‘인력 충원이 필요하다’는 부분에서 회사는 그 모든 계획을 ‘없던 일’로 되돌려 버렸다. 한 달 동안 자신의 인맥을 총동원해 정보를 수집했던 것이나 관련 자료를 조사했던 모든 일들이 물거품이 되어버린 것이다. 장 대표는 이때부터 자신만의 창업을 준비하기 시작했다고 한다.

“이런 경험을 몇 번 하다보니까 기존의 조직에 대한 회의가 들기 시작했다. 최대한의 성의와 노력으로 계획을 하고, 시장성을 발견해도 사장의 한 마디가 모든 것을 좌우한다는 점에서 직장인의 비애를 느낀 것이다. 거기다가 해외 영업을 하다 보니 나름대로 세계 시장의 흐름도 파악할 수 있었다. 결국 주변의 몇몇 분들과 의기투합을 해 창업을 결심했다.”

하지만 그의 창업이 순간적인 결심이나 기존 조직의 허무함 때문에만 시작된 것은 아니다. 장 대표는 직장생활을 할 때에도 이미 임원급 회의에 참

여하거나 임원들과 의사결정을 해본 경험이 적지 않았다. 이미 창업에 대한 실무적인 역량을 배우거나 경영자의 시각을 갖출 기회가 많았다는 이야기다. 하지만 모든 것이 승승장구할 수는 없었다. 무엇보다 힘든 점이 바로 자금 확보에 관한 것이었다. 바이오 사업의 특성상 자금 회수가 더딘 경우가 많았다. 장 대표 역시 주변의 투자와 자신이 살던 집의 전세 자금을 빼서 사업을 했기 때문에 여유자금이 많을 리는 없었다. 그런 만큼 그는 자금 회전에 대해 치밀한 계획을 세워야 했다. 이 과정에서 청년창업사관학교는 탄탄한 배경이 되어주었다. 그가 부족했던 다양한 경영노하우를 전수해준 것은 물론이고 사업자금의 원활화에도 큰 기여를 해주었기 때문이다.

마인드를 바꿔라, 새로운 세상이 열린다

● 장 대표는 자신이 만들어 왔던 제품을 통해서도 ‘새로운 가치’를 만들어 왔지만, 제품의 가치에 대한 나름의 독특한 철학을 가지고 있다. 그것은 바로 ‘판매처의 확보가 제품의 가치를 결정한다’는 것이다.

“아무리 혁신적인 제품이라고 하더라도 판매처가 없으면 그 제품은 가치가 없어진다. 결국 제품 자체의 가치도 중요하지만, 그것이 어떤 쓰임새가 있는지를 사전에 잘 파악하는 것이 제품의 가치를 결정짓는 매우 중요한 요소라는 이야기다. 이를 위해서는 무엇보다 소비자들의 요구에 귀를 기울여야 한다. 그들의 입장이 되어 무엇이 필요하고, 기존의 제품에서 어떤 점이 부족한지에 대한 정보를 최대한 확보해야 차별화되고, 진정 가치가 있는 제품을 만들 수 있을 것이다.”

이를 위해서 장 대표는 무엇보다 소통을 중요시 한다. 각종 모임은 물론이고 관련 선배들과의 교류, 원격교육, 각종 포럼에의 참여도 활발히 했고



실제 구매담당자와의 지속적인 소통도 멈추지 않았다. 또 그런 자리를 자주 만들어 낼 수 있고, 상대로부터 정보를 얻어낼 수 있는 능력도 갖춰야 한다. 이렇게 해야 ‘시장이 원하는 것’을 파악하고, 그때부터 ‘새로운 가치’를 찾아갈 수 있다는 이야기다.

또한 장 대표는 ‘마인드를 바꾸면 새로운 세상이 열린다’는 신념을 가지고 있다. 그는 애초에는 생명공학을 전공한 연구자였다. 하지만 어느 순간부터 영업과 마케팅에 관심을 갖기 시작했고 처음에는 두려움이 있었지만 그것을 극복해나가면서 창업까지 이어졌다고 한다. 만약 그가 순수한 연구자로서만 남아있었다면 지금의 창업이 그리 쉽지는 않았을 것이다.

진스랩은 이제 창업 초창기를 넘어 본격적인 사업 확산기로 접어들고 있다. 2011년 9억 원의 매출을 기록한 데 이어 올해에는 16억 원의 매출을 예상하고 있다. 특히 올해 연말 말레이시아에 합자법인을 설립해 수출 드라이브에 시동을 걸 예정이다. 현재 말레이시아의 경우에는 이미 어느 정도의 가시적인 성과가 보이고 있다. 현지 파트너와 MOU를 체결, 수족구 바이러스와 결핵균 진단키트를 공급해 상당히 긍정적인 평가를 받았기 때문이다. 말레이시아에서 어느 정도 성과를 거둔 후에는 이슬람 국가권까지 그 영역을 확장해 나갈 예정이다. 장욱진 대표는 향후 지금의 유전자 종합 키트를 더욱 업그레이드하는 것은 물론, 유전자 분석 분야에 더욱 매진할 생각이다. 이를 통해서 과거 바이오벤처기업들이 축적시켜 왔던 성과를 물려받아 국내의 바이오 기술을 더욱 향상시키는 미래 비전을 꿈꾸고 있다.

김용오

코파일렉트리

대표

Steam Table Cleaner



“고객도 모르는 고객의 욕구를
찾아서 해결해야 한다”



KYORYU ELECTRIC Co., Ltd

(주)쿄류일렉트릭이 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 식당이나 카페에 가서 테이블 위생상태가 찜찜하게 느껴질 때. 이거 어떻게 해야 하지?

제품명 : 와우컵(Wow cup) (스팀테이블 세척기)

- 2012. 6. 미국 피츠버그 국제발명전시회 금상 수상
- 2012. 2. 벤처기업 등록
- 2011. 12. 대한민국 발명특허대전 동상 수상
- 2011. 10. 독일 뉘른베르크 국제발명전시회 금상 수상
- 2011. 8. (주)쿄류일렉트릭 창업

kyoryu.co.kr

김용오 대표의 창업 아이템 손님에게 쾌적함을 주는 깨끗한 테이블을 만들자!

● 외식을 할 때 가끔 찜찜한 생각이 들 때가 있다. 테이블 위에 그냥 수저를 놓기는 하지만 ‘과연 깨끗할까’라는 의문이 가시지 않는 것이다. 그래서 임

시방편으로 휴지 위에 수저를 올려놓기도 하지만, 테이블의 청결상태 자체에 대한 의구심이 쉽게 사라지는 것은 아니다. 다른 것도 아닌 먹고 마시는 공간에 대해서만큼은 청결을 유지하고 싶은 것이 사람들의 마음일 수밖에 없다. 바로 이런 점에 착안해서 만들어진 것이 스팀테이블 세척기인 ‘와우



“고정관념에서 벗어나기 위해 가장 중요한 것 중의 하나는 바로 ‘명칭’의 함정에서 벗어나야 한다는 것이다.

일단 어떠한 사물에 명칭과 이름이 붙기 시작하면 그것 자체가 사람의 편견과 고정 관념이 되어 버린다. 예를 들어 컵을 보면서 ‘컵’이라는 명칭을 머릿속에서 지워보라. 그때부터 컵은 재떨이도 될 수 있고, 잔돈 통도 될 수 있고 심지어 담배를 넣어둘 수 있는 공간이 되기도 한다.”

김용오의 Success Mind

컵(WOW CUP)'이다. 흔히 집안을 스팀 청소기로 청소하면 강한 세척력을 발휘하듯이, 이렇게 테이블 위도 스팀 세척기로 청소하면 더 할 수 없는 청결효과를 가져올 수 있다. 사업화시키는 과정은 힘들었지만, 그 결과는 많은 사람들을 놀라게 했다. 국내는 물론 미국, 독일 등지에서 개최된 국제발명전시회에서 수상을 했기 때문이다. 그런데 이 제품은 기존에는 전혀 없었던 제품이라 이 제품을 만든 창업자가 아주 전문적인 실력을 가진 엔지니어라고 예상하기 쉽다. 하지만 의외로 대표자는 엔지니어링하고는 전혀 관련이 없는 사업 분야에 있었다. (주)교류일렉트릭의 김용오 대표⁽⁴⁵⁾는 TV, CF, 영상 분야에서 오랜 경험을 쌓아왔다. 특히 홍보영상물을 많이 제작해 왔다. 콘텐츠를 다루는 사람이기에 기술적인 부분하고는 큰 연관이 없다고 볼 수 있다. 그러나 김용오 대표는 이미 오래전부터 제조업 분야의 창업을 준비해 왔다. 국내 및 해외에 특히 및 의장등록, 의장출

● 대중들의 숨어 있는 욕구를 파악하라!

혁신이란 눈에 보이지 않는 소비자들의 욕구를 끌어내 그것을 제품화시키는 것을 말한다. 고객이 하는 말만 듣지 말고 그들이 표현하지 못하는 숨어 있는 욕구를 파악해야 한다.

● 모방하고 그것을 반복해 트레이닝하라!

처음부터 창의적일 수는 없다. 지속적인 모방 속에서 정말 창의적인 것이 솟아난다. 끊임없이 모방하고 그것을 점점 더 발전시켜 나가려는 트레이닝을 해야만 한다.

● 사물에서 명칭을 지우면 창의성이 생겨난다!

고정관념을 깨야 한다는 것은 모두 알고 있지만, 그 방법을 잘 모르는 경우가 많다. 그럴 때면 우선 사물에서 명칭부터 제거해보라. 새로운 가치를 발견할 수 있을 것이다.

원을 한 것만 수십 건에 이른다. 비록 자신만의 전문 분야에서 일을 해왔지만, 그 과정 속에서도 지속적으로 창업을 준비해왔던 것이다.

고객은 자신의 욕구를 파악할 수 없다?

- 오랜 시간동안의 준비는 분명 실천을 보다 손쉽게 해준다. 최소한 준비가 부족해서 허둥대는 일은 없을 것이기

때문이다. 하지만 막상 현실에서는 생각지도 못한 난관들이 생기는 것은 어쩔 수 없다. 김용오 대표 역시 그런 점에서는 마찬가지였다. 특히 무선으로 스팀을 공급하는 것은 쉬운 일이 아니었다. 뿐만 아니라 이 제품을 사용하게 될 사람들이 대개 식당이나 카페의 여종업원이라는 점을 감안한다면, 무게나 부피 면에서도 만족시켜야 할 부분이 있었다. 따라서 처음에 생각했던 디자인과 제품 규격을 적용시키기가 쉽지 않았다. 계속되는 실패와



예비창업자에게 한마디!

“저는 창업을 준비하면서 ‘사회적 트렌드화가 될 수 있는 제품을 만들자’라는 생각을 많이 했습니다. 돈을 목적으로 할 수도 있지만, 저는 우선 저의 제품이 이 사회를 바꾸는 데에 일조를 했으면 좋겠다는 생각을 한 것입니다. 또한 특정 제품이 트렌드가 되면 수익으로 이어지는 것은 너무도 당연합니다. 좁은 시야로 ‘돈’을 보는 것보다는 ‘사회적 트렌드’를 먼저 보는 눈을 길러보는 것도 사업을 하는데 적지 않은 도움이 될 수 있을 것입니다.”

버튼만 한번 누르면 와우컵에서 스텀이 뿜어져 나와
테이블을 깨끗하게 만들 수 있다.



쿄류일렉트릭 김용오 대표가 개발한 스팀테이블 청소기 와우컵.
세련된 디자인과 독창적인 아이디어로 각종 발명전시회에서 수상을 했다.



수정, 반복의 과정을 거치면서 그 괴리를 조금씩 좁혀 나갈 수 있었지만, 적지 않은 인내의 기간은 필수적인 것이었다. 그 과정에서 청년창업사관학교의 큰 도움을 받았다. 제품의 디자인과 설계, 시제품 제작 등 다양한 방면에서 제품개발실 엔지니어와 밤을 새워 토론하고 수차례 재작업을 하면서 결국 제품을 완성해 낼 수 있었기 때문이다.

그런데 이러한 제품 구상과 개발 과정에서 김 대표가 가장 많은 에너지를 쏟아왔던 것은 바로 ‘새로운 가치의 창출’이었다. 그는 기존의 창업자와는 또 다른 자신만의 통찰력을 가지고 있었다. 그것은 ‘고객은 자신이 무엇을 원하는지 모른다’는 말로 압축된다. 따라서 새로운 제품을 만드는 사람들은 고객이 욕구를 느끼기 전에 먼저 그들의 욕구를 파악하고, 그들에게

이제껏 없던 전혀 새로운 제품을 제시해야 한다는 점이다. 그는 스티브 잡스의 말을 빗대어 이렇게 이야기했다.

“스티브 잡스는 ‘우리의 일은 고객이 욕구를 느끼기 전에 그들이 무엇을 원할 것인가를 파악하는 것이다. 사람들은 직접 보여주기 전까지 무엇을 원하는지 모른다’라고 말했다. 마찬가지로 사람들은 식당에 가면 의례 냅킨을 깔고 수저를 올려놓는다. 식탁이 깨끗하다는 믿음이 있다면 냅킨을 깔아야 할 이유가 없다. 하지만 무엇인가 필요하지만 누구도 그것이 무엇인지 알지 못한다. 진정 새로운 가치가 담겨 있는 제품은 바로 이러한 부분을 해결해야 한다고 생각한다. 경험과 지식으로 소비자 스스로도 모르는 뭔가의 필요성을 찾아내고 그 욕구를 해결해주어야 한다는 이야기다.”

그의 이러한 관점은 기존의 비즈니스 마인드에 비하면 꽤 독특하다고 평가할 수 있다. 모든 비즈니스의 중심에는 ‘고객’이 있고 그 고객의 필요성과 욕구에서부터 경영이 시작된다고 생각하는 것이 일반적이다. 하지만 김 대표의 관점은 ‘경영자는 고객을 넘어서는 더 진보적이고 혁신적인 제품을 만들어야 하고 그것이 다시 고객의 필요와 욕구를 불러일으키는 방식이 되어야 한다’고 보는 것이다. 그런 점에서 김 대표는 창의적인 가치, 혁신적인 가치를 추구하는 경영을 있다고 볼 수 있다.

창조, 모방을 통한 트레이닝에서부터

고 본다.

- 그렇다면 그가 생각하는 ‘창의적인 가치’는 어떻게 시작될 수 있는 것일까. 그는 그것이 ‘모방’에서부터 출발한다

“내가 존경하는 사람 중의 한명이 바로 친형이다. 그러다보니 어려서부터 친형의 많은 모습들을 따라하는 습관이 생겼고 나중에는 모방이라는

것에도 일종의 ‘격’이 있다는 생각이 들었다. 수없이 모방하고 그것을 개량해 나가는 트레이닝을 하다보면 점점 새로운 것들을 만들어 나갈 수 있는 것 같았다. 그때부터 모든 창조는 모방에서부터 시작되고, 그것을 어떻게 더 발전시켜 나가느냐가 관건이라는 사실을 알게 됐다.”

이와 더불어 김 대표는 ‘가치창출’에 대한 자신만의 노하우를 알려주었다. 그 중에서도 가장 중요한 것은 바로 고정관념을 어떻게 깨느냐하는 문제이다.

“고정관념에서 벗어나기 위해 가장 중요한 것 중의 하나는 바로 ‘명칭’의 함정에서 벗어나야 한다는 것이다. 어떠한 사물에 주어진 이름을 지워버리라는 뜻이다. 일단 어떠한 사물에 명칭과 이름이 붙기 시작하면 그것 자체가 사람의 편견과 고정 관념이 되어 버린다. 예를 들어 컵을 보면서 ‘컵’이라고는 명칭을 머릿속에서 지워보라. 그때부터 컵은 재떨이도 될 수 있고, 잔돈통도 될 수 있고 심지어 담배를 넣어둘 수 있는 공간이 되기도 한다. 컵이라고 꼭 액체만 따라서 마셔야된다는 법이 어디 있는가. 이런 식으로 그릇을



김용오 대표의 책상 위에서 재미있는 물건을 발견했다.
바로 담뱃갑으로 만든 스마트폰 거치대였다.
김 대표의 창의적인 발상을 보여주는 신제품(?)이다.



교류일렉트릭은 이제 국내를 넘어 세계 시장으로 진출하기 위한 노력을 활발하게 기울이고 있다. 와우컵에 대한 유럽의장과 중국의장 등을 출원하는가 하면 한국 KC, 미국 NRTL, FCC, 유럽 CE 3건 인증을 진행 중에 있다.

보면서 ‘그릇’이라는 명칭을 지워보고, 책상을 보면서 ‘책상’이라는 이름을 지워보면 기존에는 알지 못했던 전혀 새로운 사용-용도가 보일 것이다. 새로운 가치는 바로 여기에서부터 시작되지 않을까?”

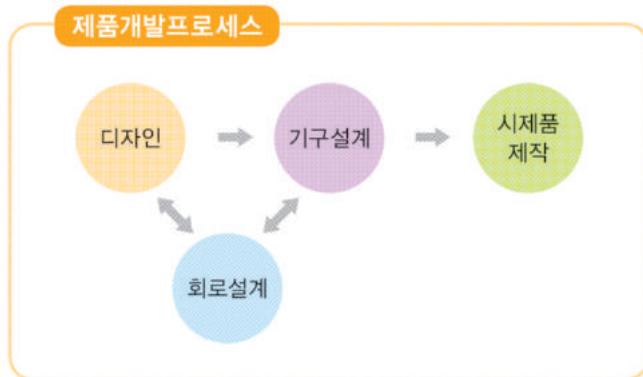
교류일렉트릭은 이제 국내시장에서도 본격적인 매출을 올리고 있다. 2012년 하반기까지 약 2억 원의 매출을 예상하고 있으며 2명의 직원도 고용했다. 이렇게 국내 시장을 본격적으로 공략함과 동시에 세계 시장으로도 진출할 예정이다. 현재 미국 NRTL, FCC, 유럽 CE 인증 등이 진행 중에 있다. 이는 모두 세계 시장을 염두에 둔 사전포석이 아닐 수 없다. 이제 머지않아 해외의 고급 식당과 카페에서도 교류일렉트릭의 와우컵이 대중적으로 쓰일 날을 기대해 본다.



Startup Essay ④

아이디어를 제품으로 만들기까지

아이디어에서 제품을 만드는 과정은 크게 디자인-회로설계-기구설계-시제품제작(mock-up)의 과정으로 진행된다. 하지만 위 과정이 언제나 적용되는 것은 아니고 경우에 따라 순서가 달라질 수도 동시에 진행될 수도 있다. 우리가 흔히 접하고 있는 대기업의 가전제품들은 디자인을 우선으로 하여 모든 작업이 진행되지만, 중소기업 제품들은 마냥 디자인을 우선해서 진행할 수는 없다. 왜냐하면, 디자인에 맞춰서 회로설계 및 모든 내부 부품들을 배치하기에는 많은 비용과 기술이 필요하기 때문이다.



● 멋진 디자인도 부품이 못 들어가면 허사

디자인이 만사가 아니다. 누구나 디자인이 중요한 것은 안다. 하지만 디자인을 너무 중요시하는 나머지 기능구현을 하는 내부에 회로 및 부품들이 들어갈 수 없다면 그 디자인은 상상속에 불과한 것이다. 일례로 디자인의 대명사인 애플사의 아이폰을 살펴보자. 당시 아이폰의 기술들은 혁신적인 것들은 아니었다. 하지만 그 기능들이 당시 혁신적인 디자인인 아이폰 안에서 너무 편리하게 구현된다는 점이 놀라운 점이었다. 애플사가 아이폰 디자인 안에 그 수많은 기능을 넣기 위하여 얼마나 많은 비용과 기술들이 투입되었을지 생각해보자. 만약 그 당시 중소기업에서 아이폰을 만들려고 했다면 아마 실패했을 것이다. 실제로 청년창업사관학교 과제 중 디자인 외형을 최소화하려는 사업자의 강력한 의지로 Compact한 디자인 시안을 얻었지만, 기능구현을 위한 회로 및 부품들의 제약으로 수차례 디자인이 변경되어 개발기간이 5개월 이상 늘어나 가까스로 졸업 시점에 제품을 출시한 사례가 있었다.

● 디자인과 기구설계는 한 회사에

기구설계는 답이 없다. 2-1=1 과 같이 수학적 정답이 얻어지지 않는다. 다만 기구설계자의 경험과 기준에 나와 있는 제품들을 참고 삼아 구조를 표현하는 것이다. 따라서 그 구조가 맞을 수도 있고, 틀릴 수도 있는 것이다. 또한 조잡할 수도 단순할 수도 있다. 초짜CEO



Startup Essay ④

가 기구설계를 외부에 의뢰할 때, 기존 설계한 제품군들을 꼭 살펴보는 것이 중요한 이유이다. 특히 자신의 과제가 전문적이고 특이한 분야라면 더욱 더 관련 전문가를 통해 기구설계 및 구조설계를 진행해야 한다. 실례로 초짜CEO의 경우 디자인 전문회사에 기구설계를 맡겨 디자인 Mock-up만 만드는 경우가 의외로 많다. 디자인과 기구설계는 분명히 다르다. 사람으로 따지면 디자인은 외관이라 할 수 있고, 기구설계는 내면이라 할 수 있다. 분야가 다른 만큼 엔지니어도 달라야 한다. 아무리 뛰어난 사람도 두 분야를 어우르기는 힘들다. 또한 디자인과 기구설계와의 관계는 고양이와 개의 관계(?)라고 생각하면 쉽지 않을까 한다. 디자인은 기구설계에 한계치를 부여하여 고통을 주고, 반대로 기구설계는 디자인을 어떻게든 기구설계가 편 할 수 있도록 외관을 변경하려고 한다. 따라서 초짜CEO의 경우 디자인과 기구설계자를 모두 보유하고 있는 한 회사에 맡기는 것이 유리하다. 서로 다른 회사에 맡길 경우 중간에 서로의 의견을 절충시키기 어렵기 때문이다.

● 프로토타입 회로를 통한 점검

일반적으로 소프트웨어와 하드웨어가 동반된 회로의 경우 프로토타입(prototype)의 회로를 만들어 볼 필요가 있다. 프로토타입을 통해 기능 점검을 할 수 있으며, 양산타입의 PCB size 등을 유추할 수 있기 때문이다. 이 경우 내부 공간의 제약이 많은 제품은 프로토타입 회

로가 완성되기 전까지는 디자인에 들어가지 않는 편이 유리할 수도 있다. 딜크 디자인에 들어갔다가 PCB size 및 내부부품에 의해 디자인 기간이 마냥 길어지는 경우도 빈번하게 발생하기 때문이다.

● 금형 제작전 반드시 시제품을 제작해야

시제품제작(Mock-up)은 꼭 필요하다. 디자인부터 기구설계까지 모든 과정은 소프트웨어를 통해 모니터에 가상적으로만 보여진다. 하지만 실제 제품을 만들어 보면 화면상으로는 보지 못했던 문제들이 발생될 가능성이 높다. 조립성이나 부품들의 안착성 등은 제품을 만들어 봐야만 100% 확인할 수 있기 때문이다. 금형에 가서 그런 부분을 검증하기에는 너무 많은 노력과 비용이 발생하니 초짜 CEO의 경우 꼭 만들어 보아야 할 것이다.

세상에 존재하지 않는 제품을 만든다는 것은 매우 어렵고 험난한 길이지만, 남들과는 다른 시각으로 기존 제품들을 분석하고 새로운 아이디어를 도출하는 청년창업자들을 보면 그 놀라운 창의성에 또 다시 놀라게 되는 경우가 많다. 그러나 창업초기, 돈도 없고 시간도 없는 우리 청년창업자, 열정을 갖고 도전은 계속하되 먼저 간 자의 실수는 반복하지 않아야 할 것이다.

중진공 기술창업처 신제품개발담당 이연우 대리

Get Over

과거의 실패는 창업자들을 ‘전사(戰士)’로 키워낸다

실패는 나락으로 떨어지는 절망의 순간이 아니라 성공을 향하는 계단에 불과하다. 계단을 오르는 것이 힘들다면 기피하는 사람들은 그 계단의 끝에 있는 아름다운 성취도 이루기 힘들다. 실패, 그것은 전사를 키워내는 가장 중요한 훈련의 과정이다.

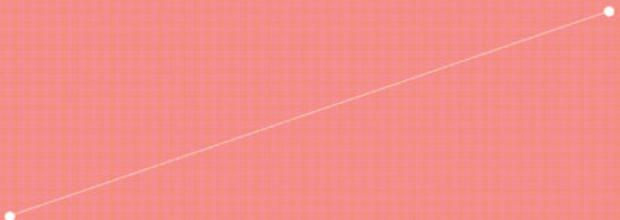
강지훈

대표

강애박메디컬



“내가 사랑하는 사람들에게
내 자신을 증명해보이고 싶었다”



(주)강앤박메디컬이 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 형상기억합금을 활용해 시술이 쉽고 효과도 뛰어난 척추 디스크 시술용 장치를 개발할 수는 없을까?

제품명 : 척추고정기기

- 2012. 6. 해외인증(CE 및 FDA) 추진 중
- 2012. 5. 벤처기업 등록
- 2012. 2. 중소기업청장 표창
- 2011. 10. 독일 뉘른베르크 국제발명전시회 특별상 수상
- 2011. 9. 국내총판 물품공급체결(최대 10억 원/년)
- 2011. 6. 연구전담부서 설립 및 산학 자문단 구축
- 2011. 5. (주)강앤박메디컬 창업(안산) 및 대구 TP 제조공장 설립

**강지훈 대표의 창업 아이템 _
환자들에게 편한
척추 디스크 시술용
장치를 개발해보자!**

● ‘기억’이라는 개념은 오랫동안 생명체의 전유물로 생각돼 왔다. 하지만 이것이 사물에 적용된 것이 바로 형상기억합금이다. 형상기억효과, 초탄성효과, 생체 적합성, 진동감쇄능력 등을 가진 니켈과 티타늄(니티늄)을 소재로 한 형상기억합금은 활용범위가 무궁무진해 21세기 신소재로 각광받고 있다. 특히 의료분야도 예외가 아니다. 생체재료공학을 전공한 (주)강앤박메디컬 강지훈 대표(40)는 지난 1999년

“창업 당시 함께 나선 지인들이 다들 똑똑하기로는 빠지지 않는 사람들이었고, 나도 자신이 있었다. 그런데 막상 뚜껑을 열어보니 결코 호락호락하지 않았다. 주먹구구식으로 경영하면서도 무엇이 문제인지 파악조차 하지 못했다. 그럼에도 꾸준히 일이 들어왔기에 밀 빠진 독인 줄도 모르고 그저 열심히 물을 봇기만 했다. 돌이켜보면 첫 단추부터 잘못 꿰었다. 당시 나는 자만했고 어리석었다.”



강지훈의 Success Mind

형상기억합금 관련 논문으로 학위를 취득한 이후부터 줄곧 이 분야를 마음에 품고 있었다. ‘사람들에게 실질적으로 도움을 줄 수 있는 연구를 하고 싶다’는 그의 꿈에 꼭 들어맞는 분야라는 믿음 때문이었다. 그리고 마침내 형상기억합금 기술을 척추관련 분야에 접목해 새로운 척추 디스크 시술용 장치를 개발해냈다. 형상기억 합금의 초탄성 특성을 활용해 6°C 전후 온도에서 변형한 후에 병변부위에 삽입하면 환자의 체온(36.5°C)으로 변형 부위가 원래 상태로 돌아가면서 고정되는 임플란트가 바로 그것이다. 나사못을 고정하는 기존의 척추고정술(pedical screw)보다 뼈와 인대 훠손이 없고 재활 속도가 빠르다는 것이 장점. 무엇보다 수술 시간이 30분 남짓으로 줄고 재활 기간도 3주 남짓으로 짧다. 당연히 수술비용도 절반 정도로 줄어든다.

● 반드시 실패에서 교훈을 찾아라!

실패를 실패로만 놔두면 그것은 아무런 의미가 없다. ‘왜’ 실패했는지를 구체적으로 따지고 반성하고, 그것에서 새로운 발전방향을 찾아내야만 그 실패도 의미가 있다.

● 현재를 소중히 하고 미래를 준비하라!

오늘만큼이나 중요한 것은 세상 그 어디에도 없다. 아무리 많은 돈을 쥐도 시간을 살 수는 없기 때문이다. 오늘에 충실하고 미래를 준비한다면 분명 성과가 있을 것이다.

● 성취의 즐거움은 반드시 가족과 함께하라!

가족은 모든 것의 근원이자 뿌리이다. 가족들과 성취의 즐거움을 나누는 것보다 더 행복한 일이 있겠는가.



예비창업자에게 한마디!

“지혜로운 자는 경험하지 않고 깨닫고, 보통 사람은 경험하고 깨닫고, 어리석은 자는 경험해놓고도 모른다라는 말이 있습니다. 어리석은 사람이 되지 않기 위해서는 늘 자신이 해왔던 경험들을 되돌아보고, 그 경험으로부터 미래의 경험하지 않은 일도 깨달을 수 있도록 노력해야 합니다. 사업은 현재 뿐만 아니라 미래의 시간과 싸워나가는 것입니다. 분석하고, 준비하고 노력하는 것만이 사업을 성공적으로 이끄는 방법일 것입니다.”

뼈아픈 실패,

‘나는 어리석고 자만했었다’

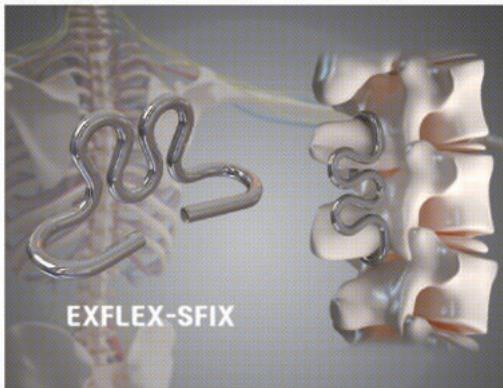
- 사실 강지훈 대표에게 강앤박메디컬은 첫 창업 기업이 아니다. 그는 10년간의 척추 관련 의료기기 연구원 생활

을 마무리하고 2005년 환기청정시스템을 아이템으로 한 기업 ‘휴니웰’을 창업하고 채 3년도 안 돼 문을 닫은 전력이 있다. 당시의 실패는 강 대표에게 뼈아픈 경험일 수밖에 없었다. 의욕에 차서 시작한 일이었지만, 시간이 흐를수록 어려움을 겪으면서 이곳저곳에 손을 벌리는 일이 잦았다. 전셋집 보증금을 빼 자금을 댄 것도 모자라 부모님이 30년 동안 지켜온 땅을 담보로 대출을 받기도 했다. 그때부터 늘 빚 독촉에 시달리기 시작했고 결국 부모님이 물려주신 땅을 팔아 빚잔치를 하고 나니 빈손이었다. 거기에는 신용불량자라는 주홍글씨를 달게 됐다. 무엇보다 사업을 만류하던 부모님과의 관계가 소원해지고 어머니의 건강이 악화된 것은 그에게 씻을 수 없는

상처를 남겼다.

“창업 당시 함께 나선 지인들이 다들 똑똑하기로는 빠지지 않는 사람들 이었고, 나도 자신이 있었다. 그런데 막상 뚜껑을 열어보니 결코 호락호락 하지 않았다. 환기청정시스템이라는 사업아이템은 물론 건설 관련 사업 환경조차도 제대로 알지 못하고 무작정 뛰어든 셈이었다. 주먹구구식으로 경 영하면서도 무엇이 문제인지 파악조차 하지 못했다. 그럼에도 꾸준히 일이 들어왔기에 밀 빠진 독인 줄도 모르고 그저 열심히 물을 봇기만 했다. 돌이켜보면 첫 단추부터 잘못 꿰었다. 당시 나는 자만했고 어리석었다.”

그는 자신의 과거 실패에 대해서 냉정하고 냉혹하게 평가했다. 이 대목에서 눈여겨 볼 것은 바로 실패를 대하는 그의 태도이다. 우선 그는 이른바



강지훈 대표가 개발한 새로운 척추 디스크 시술용 장치.

형상기억합금의 초탄성 특성을 활용해 6°C 전후 온도에서 변형한 후에 병변부위에 삽입하면 환자의 체온(36.5°C)으로 변형 부위가 원래 상태로 돌아가면서 고정되는 임플란트이다.

실패를 ‘깨끗하게’ 인정했다. 실패를 좀 더 현명하게 시작할 수 있는 기회라고 흔히들 말하지만, 사실 자신의 실패를 인정하는 것은 결코 쉽지 않은 일이다. 하지만 그는 용기있게 자신의 실패를 인정하고 그것에서 새로운 교훈을 찾으려고 애쓰는 스타일이다.

또 한 가지 중요한 것은 실패의 원인을 밖에서 찾지 않는다는 사실이다. 대개 실패를 하면 남 탓이나 환경 탓을 하기 마련이지만 강 대표는 철저히 자신에게서 실패의 원인을 찾고 분석했다. 자신을 철저하게 타자화해 객관적으로 평가할 수 있는 용기 역시 아무나 가질 수 있는 것은 아니다. 어떤 어려움을 만났을 때 거기서 멈추면 실패로 끝이 나지만, 포기하지 않고 밀고 나가 극복하게 되면 그것은 더 이상 실패가 아니다. 한 번의 실패를 딛고 오뚝이처럼 일어선 강지훈 대표에게 그래서 실패는 어울리지 않는 말이다.

“나에게 실패, 극복이라는 단어가 어울리는지 잘 모르겠다. 우선, 나보다 어렵고 힘든 과정을 겪은 사람들이 더 많다는 것을 안다. 더욱이 어렵고 힘든 순간이라고 할지라도 그 모든 것이 성장을 위한 과정이었다고 본다면 문제될 것이 없다.”

자기존재증명을 위한 재도전

- 결국 강 대표는 다시 긍정적인 마인드로 재무장하고 또다시 도전을 하기로 결심했다. 다시 취직한 것도 이 같

은 연장선상에서 내린 결정이었다. 2008년부터 그는 의료기기 업체 연구소장, 식품의약품안전청 심사관, 대구경북과학기술원 연구원으로 재직했다. 의료기기사업의 흐름을 파악하고 의료기기 관련 식약청 허가를 받는 실무를 익히는 과정으로 삼은 것이다. 물론 개인적으로 생체재료공학 분야에 대한 관심과 연구도 멈추지 않았다. 이 과정에서 강지훈 대표에게 가장 큰

동력이 된 것은 바로 자신에 대한 믿음이다.

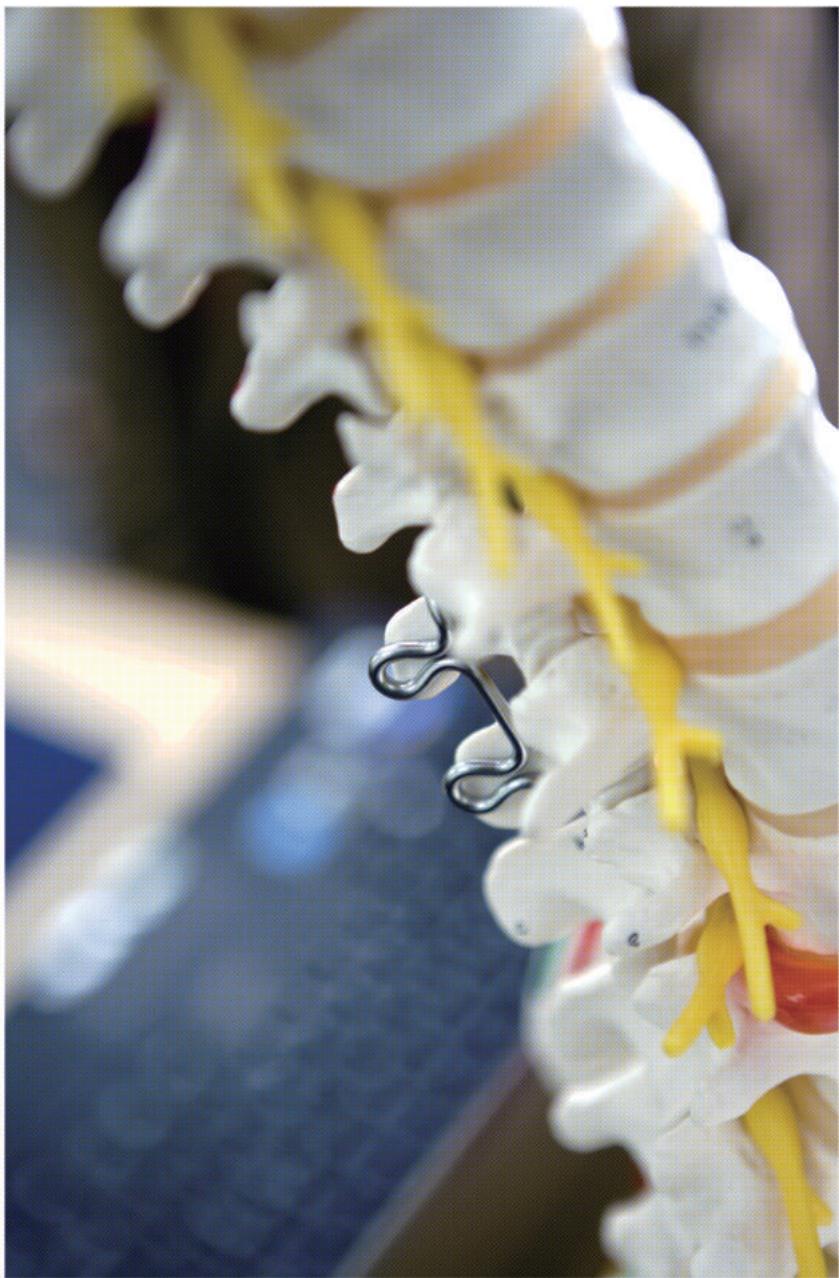
“사랑하는 사람들에게 나를 증명해보이고 싶었다. 비록 한 번 실패를 했지만 그렇다고 널브러져 있기보다 오뚝이처럼 일어나는 모습을 보여주고 싶었다.”

그런데 모든 일에는 도화선이 있기 마련이다. 실패에 대한 철저한 분석, 전철을 밟지 않으려는 철저한 준비, 그리고 해낼 수 있는 자신에 대한 믿음이 있더라도 창업의 결정적인 순간은 또 다른 도화선이 있어야 가능하다. 강지훈 대표에게는 중소기업진흥공단의 청년창업사관학교가 바로 이 같은 역할을 했다.

“사업의 방향을 제시해줄 멘토와 사무실, 자금까지 지원해 준 청년창업사관학교야말로 내게는 결정적인 도화선이고 천금 같은 기회였다. 청년창업사관학교가 없었다면 아마 지금의 강지훈도, 강앤박메디컬도 없었을지 모른다. 무엇보다 지금도 내게 든든한 힘이 돼 주는 멘토인 메타바이오메드의 오석송 회장님을 만날 수 있었던 것은 큰 행운이었다. 청년창업사관학교는 제2의 인생을 시작할 수 있는 공간이자 힘이었다.”



청년사관학교에서 맺어준 멘토인
메타바이오메드의 오석송 회장.
강지훈 대표가 새로운 힘을
얻을 수 있는데 큰 도움이 되었다.



특히 강 대표는 오 회장과의 만남에서 큰 힘과 용기를 얻었다. 오 회장 역시 사업을 하다 실패를 한 적이 있었다. 죽기 위해 소주를 마시고 아버님의 묘소를 찾았고, 결국 우여곡절 끝에 다시 재기를 해 성공했다. 그러니 오 회장은 신용불량자가 됐을 때의 강 대표의 심정을 누구보다 잘 이해할 수 있었고, 그를 위한 따뜻한 조언자가 되었다. 강 대표는 “가끔씩 통화를 할 때 회장님께서 ‘강 대표, 우리 파이팅 하자!’라고 말씀해주시는 것이 너무도 가슴에 와 닿았다. 지금도 나를 응원해주고 지켜봐주고 있다는 사람이 있다는 것 자체가 나에게는 감동일 수밖에 없었다”고 말한다. 두 사람의 인연은 청년창업사관학교를 졸업한 이후에도 계속되어 현재 해외 동반진출도 추진하는 등 이후 사업에도 오 회장이 많은 도움을 주고 있다.

CE 및 FDA 인증 추진, 세계적 기업에 대한 꿈과 희망

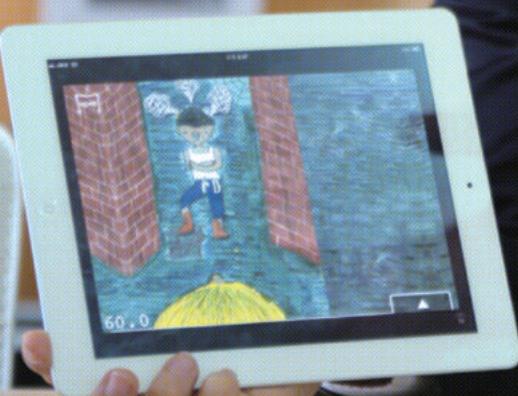
- 강앤박메디컬은 올해 물량 계약만 7억 원을 따내는 저력을 발휘했다. 이미 지난해 국내총판과 물품공급체결을 했고 독일뉘른베르크 국제발명전시

회 특별상 수상 경력을 기반으로 영업에 총력을 기울일 예정이다. 또한 더 나아가 ‘의료기기분야 세계 TOP3’라는 새로운 꿈과 비전을 설정할 수 있었다. 이는 곧 척추정형기업으로는 1위가 되겠다는 포부나 다름 아니다. 특히 2012년 6월 현재 CE 및 FDA인증을 추진 중에 있기 때문에 이 부분만 해결된다면 세계진출도 어려운 일은 아니다. 뼈아픈 실패에서 교훈을 찾고 재도전한 강지훈 대표이기에 앞으로의 미래 행보가 더욱 기대된다.

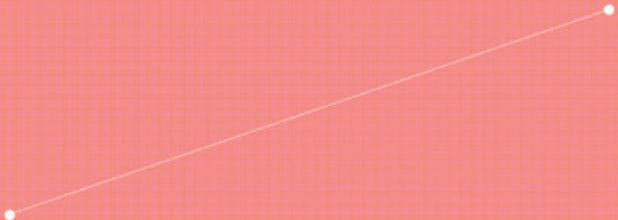
이해원

대표

퍼플스튜디오



“정상에 서면 아래에 있는 사람은 절대 볼 수 없는 광경을 볼 수 있다”



(주)퍼플스튜디오가 걸어온 도전과 성공의 길

컨셉 : 교육적 효과가 뛰어난 앱북을 만들어 볼 수는 없을까?

제품명 : 앱북 '옆집 아이' 등 다수

- 2012. 1~9. 교원, SPC Networks, RHK KOREA(랜덤하우스), 국민은행, 생명의 말씀사,
동아사이언스, DIMA Entertainment 계약체결
- 2011. 12. 전자출판협회 혁신상 수상
전자신문 2011년 최고 상품 선정
- 2011. 8. 인터랙티브 앱북 '옆집아이' 출시
'바퀴달린 그림책' 공동개발 계약
- 2011. 4. (주)퍼플스튜디오 창업

이해원 대표의 창업 아이템 아이들이 신나게 즐길 수 있는 앱북을 만들어 보자!

● 종이책은 인류의 역사와 함께 해온 지식의 보고였다. 수많은 어린이들, 학생들, 또 사회인들이 책을 통해 지식을 습득하고 정보를 얻을 수 있었다. 그런데 이러한 기존의 종이책 패러다임에

일대 지각변동이 생기고 있다. 스마트폰과 태블릿PC가 구현해내는 앱북(App Book)이 그것이다. 앱북은 전자책과도 다소 차별점이 있다. 전자책은 종이책을 그대로 스캔해 디지털 기기에서 읽는 정도의 수준이라면 앱북은 전혀 다른 차원의 책이다. 우선 그간의 ‘텍스트’의 한계에서 벗어나 음악과

“평일에는 청년창업사관학교에서 창업을 준비하고 주말에는 밥 먹는 시간만 빼고 컴퓨터 강사로 일해야 했다. 아침 9시부터 밤 11시까지 쉬는 시간도 없이 일했다. 그나마 생계를 어느 정도 해결할 수 있어 안심이 되었지만 몸은 죽을 만큼 힘들었다. 하지만 이 과정을 이겨내지 못한다면 새로운 미래가 없다는 것을 누구보다 잘 알고 있었다.”



이해원의 Success Mind

동영상까지 결합되어 전혀 다른 차원의 콘텐츠를 만들 수 있다. 무엇보다 인터랙티브한 요소가 장점이다. 터치를 하면서 색다른 기능들을 구현할 수 있게 되고, 아예 스토리 자체를 자신이 선택해 전혀 다른 결론에 도달할 수도 있다. 이렇듯 다양한 디지털 기능들이 모두 책에서 구현되는 것이 바로 앱북이다. 특히 앱북은 교육적 차원에서 뛰어난 효과를 가지고 있어 기존의 출판사는 물론 대기업들까지 앱북 시장에 뛰어들고 있는 상황이다. (주)퍼블스튜디오의 이해원 대표⁽³³⁾ 역시 이러한 앱북의 장점에 주목하고 보다 차별화된 앱북 제작에 나섰다. 하지만 차별화된 요소가 필요했다. 이 대표는 ‘순수 창작 콘텐츠’와 ‘뛰어난 인터랙티브 기능’ 그리고 ‘수준 높은 퀄리티’라는 이 세 가지를 차별화 포인트로 잡고 이제까지는 다른 앱북을 만들기 시작했다. 그렇게 1년이라는 시간을 투자해서 만들어낸 앱북이 바로 ‘옆집 아이’였다. 옆집아이의 용기와 모험을 주제로 총 3부작

● 고통은 미래를 위한 동력이다!

누구나 힘들고 어려운 시기가 있다. 하지만 그때야말로 성공을 할 수 있는 직전의 시기이다. 고통을 이겨내면 새로운 미래가 펼쳐질 것이다.

● 행복한 미래를 상상하라!

고통스러울 때에는 행복한 미래를 상상하라. 구체적인 미래의 현실을 꿈꾸고 그것으로 행복한 시간을 갖는 것도 필요하다. 현실의 어려움을 이겨낼 수 있는 용기를 얻을 수 있을 것이다.

● 소비자의 눈높이를 맞춰라!

정확한 타겟을 상상하며 제품을 만들어야 한다. 자신이 보기에 좋은 제품이 아니라 구매하기에 좋은 제품을 만들어야 한다.



예비창업자에게 한마디!

“시간이 걸리더라도 보는 소비자들이 놀랄만한 제품을 만들어내는 것이 중요합니다. 저 역시 수준 높은 앱북을 만들기 위해 힘든 과정을 많이 거쳤습니다. 조금은 편한 길을 가고 싶은 유혹을 느끼기도 했습니다. 하지만 제품의 퀄리티는 소비자들이 먼저 알아봅니다. 포기하지 말고 최상의 제품을 만들기 위해 자신의 모든 것을 올인하는 정신이 필요합니다.”

으로 기획된 이 작품은 영화처럼 방대한 스토리와 뛰어난 구성력이 돋보인다. 특히 국내 최고의 일러스트레이터, 영상 촬영팀, 성우, 작곡가 등이 참여해 탁월한 완성도를 구현해낸 것으로 평가받고 있다. 또한 뛰어난 인터랙티브 기능들이 눈에 띈다. 고양이를 터치하면 ‘야옹’하고 울고, 자동차를 터치하면 ‘부르릉!~’하고 시동이 걸리고, 구름을 터치하면 장대비가 내리는 것이다. 아이들의 눈높이에 맞는 다양한 인터랙티브 기능들은 소비자들에게도 좋은 호응을 이끌어 냈다. 출시 이후 하루 최대 다운로드건수가 900회에 이르렀고 교육 카테고리 분야에서는 3주 동안 1위를 차지했으며 전체 카테고리에서도 5위에 랭크되기도 했다. 애플 아이북 스토어 ‘New & Notable’ 추천 어플리케이션 ‘What’s hot’에 선정되기도 했다. 더불어 전자출판협회에서 주관하는 디지털 퍼블리싱 네트워크 대회에서 혁신상을 수상하기도 했다.

생계를 위해 처절하게 살아야 했던 과정

● 이해원 대표의 퍼블스튜디오가 이 토록 주목받기까지는 꽤 먼 길을 돌아 와야 했다. 이 대표의 원래 꿈은 창업이나 사장이 되는 것이 아니었다. 어렸

을 때부터 연극을 좋아했던 그는 영화감독이 되고 싶은 꿈을 꾸고 미국의 필름학교에 입학했었다. 하지만 아버지의 사업부도로 그 꿈을 접어야 했으며 또 집안의 생계 문제를 해결하기 위해 힘든 직장 생활을 견뎌나가야 했다. 그러다 보니 애초부터 창업을 꿈꾸기는 쉽지 않았다. 혹시라도 잘못됐을 경우에 소중한 가정마저 힘들어 질 수 있기 때문이다. 그러나 직장의 지나치게 과도한 업무는 또 다른 복병이었다. 아내까지 '이라다가는 큰일 날'



이해원 대표가 제작한 앱북은 뛰어난 인터랙티브 기능을 자랑한다. 고양이를 터치하면 '야옹'하고 울고, 자동차를 터치하면 '부르릉!~' 하고 시동이 걸리고, 구름을 터치하면 장대비가 내리는 것이다. 아이들의 눈높이에 맞는 다양한 인터랙티브 기능들은 소비자들에게도 좋은 호응을 이끌어 냈다.

것 같다'며 직장생활을 만류할 정도였기 때문이었다. 결국 그는 자녀들과 자신의 더욱 큰 미래를 만들어 가기 위해 창업을 결심했다. 지금 당장 직장인으로서 월급을 벌어 가족을 부양하는 것도 좋지만, 창업을 통해 아이들에게 더 큰 꿈을 심어주고 또 자신의 미래를 개척해 나가고 싶었기 때문이었다. 하지만 그러한 용기도 한 번의 실패를 경험해야 했다. 이 대표가 제일 먼저 기획한 사업은 인터넷 쇼핑몰이었다. 관련 분야의 책도 읽고 홈페이지 제작법도 배우고 있는 가운데, 스마트폰이 출시되면서 새로운 기회가 열렸다. 바로 어플리케이션 시장이다. 당시 이 대표는 쇼핑몰 보다는 어플리케이션이라는 시장이 더욱 매력적으로 보여 회사를 차렸다. 처음에는 어느 정도 매출이 있는 것 같더니 곧 침체기로 빠져들고 말았다. 그러다 보니 일도 재미가 없어져 결국 6개월 만에 회사를 완전히 접어야만 했다. 첫 도전이 실패하자 이 대표의 앞길도 막막했다. 아내와 자녀들에 대한 걱정 때문이었다. 하지만 이대로 다시 직장인으로 취업을 하기도 싫었다. 사업을 하면서 그나마 새로운 미래를 꿈꿀 수 있었기 때문이었다. 그때 이 대표의 눈에 들어온 것이 청년창업사관학교였다. 결국 그는 '앱북'을 새로운 사업



창업에 성공한 이해원 대표는 이제 본격적으로 더 많은 작품을 출시하는 것은 물론 세계시장 진출을 위한 본격적인 글로벌 시장 공략에 나서기 시작했다. '옆집 아이' 이후에 '바퀴달린 그림책', '행복한 선인장' 등을 출시했고 총 10여 편에 달하는 작품을 준비하고 있다



아이템으로 잡고 입교를 지원했다. 다행히 그는 치열한 경쟁을 뚫고 본격적인 지원을 받을 수 있었다. 하지만 그에게는 또 다른 험난한 앞길이 기다리고 있었다. 창업을 준비하는 과정이 필요했지만 그 시간동안 생계에 대한 문제가 있었기 때문이었다.

“사관학교에서 여러 가지 지원을 받을 수 있어서 사업은 순조롭게 진행될 수 있었지만 문제는 집안의 생계를 해결하는 일이었다. 할 수 없이 평일

첫 작품 '옆집 아이'는
2011년 독일 프랑크푸르트국제도서전에
출품되어 좋은 호응을 얻었다.
작품을 감상한 많은 사람들이
'순수 창작콘텐츠를 이토록 역동적으로
구성해낼 수 있었다는 사실이 놀랍다'고
평가했다.



에는 청년창업사관학교에서 창업을 준비하고 주말에는 밥 먹는 시간만 빼
고 컴퓨터 강사로 일해야 했다. 아침 9시부터 밤 11시까지 쉬는 시간도 없이
일해야 했다. 그나마 생계를 어느 정도 해결할 수 있어 안심이 되었지만 몸
은 죽을 만큼 힘들었다. 하지만 이 과정을 이겨내지 못한다면 새로운 미래
가 없다는 것을 누구보다 잘 알고 있었다. 그것은 산을 오르는 것과 똑같
았다. 산을 오르는 과정은 힘들지만, 일단 정상에 서게 되면 산 아래 있는
사람은 결코 볼 수 없는 광경을 볼 수 있다는 것. 나에게 성공은 바로 그런
것과 비슷했다."

자녀들과 함께하지 못하는 것도 마음에 많이 걸렸다. 또 돈이 없어 아이들에게 선물하나 제대로 사주지 못하는 자신에 대해 자괴감을 느끼기도 했다. 하지만 그는 온가족이 행복해하는 미래의 시간을 상상하며 더욱 더 창업에 열심히 매진하곤 했다.

세계 시장에서의 호평

- 이렇게 힘든 과정을 통해서 창업에 성공한 이해원 대표는 이제 본격적으로 더 많은 작품을 출시하며 본격적

인 글로벌 시장 공략에 나서기 시작했다. ‘옆집 아이’ 이후에 ‘바퀴달린 그림책’, ‘행복한 선인장’ 등을 출시했고 총 10여 편에 달하는 작품을 준비하고 있다. 또한 지난 해 9월과 10월에 각각 국내 최대 전자책축제인 ‘디지털 북페스티벌 2011’과 독일 프랑크푸르트 국제도서전에 출품을 해 좋은 호응을 얻었다. 작품을 감상한 많은 사람들은 ‘순수 창작콘텐츠를 이토록 역동적으로 구성해낼 수 있었다는 사실이 놀랍다’고 평가했다. 또한 중기청과 전자신문이 함께하는 글로벌 어플리케이션 지원사업에 최종 선정되어 최대 5백만 원을 지원받으며 해외 진출 기회를 가지게 됐다. 또 대만의 ‘SOYOUNG CORPORATION’과 콘텐츠 수출에 대한 MOU까지 체결하면서 가시적인 성과를 얻기도 했다. 이 외에도 파리바게트, 베스킨라빈스, 던킨도너츠, KT, 카카오톡, CJ Educations와도 사업을 진행하고 있다. 향후 이해원 대표는 전체 매출 150억 원, 교육용 앱 시장 25%의 점유율을 꿈꾸며 지금도 계속해서 전진해 나가고 있다.

자녀들에게 선물을 사주지 못해 가슴 아팠던 이해원 대표. 그는 이제 본인의 행복을 서서히 찾아가고 있을 뿐만 아니라 이제 세계의 아이들에게 인터랙티브 앱북이라는 또 다른 선물을 하고 있는 셈이다.

아이디어보드

이인영 대표



“사업은 나의 꿈을 이루기 위한
것이 아니라 모두의 꿈을
이루기 위한 것이다.”



아이디어보브가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 서로 음악을 추천하면서 함께 감성을 나눌 수 있는 공간은 없을까?

제품명 :보노사운드

- 2012. 9. 미국 테크크런치 디스럽트 2012 샌프란시스코 참가

보노사운드, 오픈 베타 서비스 런칭

- 2012. 7. 보노사운드, 2차 클로즈드 베타 서비스 실시

- 2012. 6. 창업성장 기술개발 지원사업 앱 개발 부문 선정

- 2012. 5. 엔젤 투자자로부터 1억 5천만 원 투자 유치

- 2012. 3. 보노사운드, 1차 클로즈드 베타 서비스 실시

- 2011. 12. EBS 청년창업 오디션 프로그램 '브래인빅뱅' 최종 우승

- 2011. 10. 포스코 신사업 아이디어 공모전 최우수상

- 2011. 6. 캠퍼스 CEO 비즈니스플랜 경진대회 최우수상

- 2011.3. 아이디어보브 창업

이인영 대표의 창업 아이템 _ 소셜미디어와 음악의 결합

● 음악을 즐기는 방법은 많다. 이어폰을 낀 채 길을 걸으면서도 가볍게 즐길 수 있고, 파티나 클럽에서 아무런 방해도 받지 않고 리듬을 타며 무아지경에 빠질 수도 있다. 음악의 ‘맛’도 다양하다. 아침에 듣는 클래식은 차분함을 느끼기에 제격이고, 한낮의 재즈는 하루의 긴장감을 덜어준다. 그런데 이 모든 음악의 즐거움에서 뭔가 좀 아쉬운 것이 있다. 음악을 ‘함께’ 즐길 수는 없을까. 자신이 좋아하는 노래를 추천해주고, 음악에 대한 상대방의 의견도 들어볼 수는 없을까. 그렇게 해서 음악으로 하나되는 느낌을 즐기고, 음악이 매개체가 되어 상대와 교감



“나는 세상에 없는 것, 아무도 못 푸는 문제를 푸는 걸 좋아한다. 해봐야겠다는 강한 의지가 있었다. 거기마다 내가 좋아하는 음악과 관련된 사업이 아닌가. 음악 시장에서 내가 가지고 있는 꿈과 상상을 현실로 만들고 싶었다. 내가 좋아하는 분야에서 기쁘게 일해보고 싶었다. 그래서 그 모든 난관도 즐겁게 이겨낼 수 있었던 것 같았다.”

이인영의 Success Mind

할 수 있는 방법은 없을까?

인터넷의 많은 서비스들은 이른바 ‘커뮤니티’에 기반하고 있다. 그런데 아쉽게도 음악에 관한 한 그런 커뮤니티 기반의 서비스들이 거의 없다. 아이디어보브의 이인영 대표(28)가 주목한 것은 바로 이 점이었다. 그것은 음악과 소셜미디어의 결합, 그리고 그것으로 인한 음악콘텐츠의 집결과 추천기능이었다. 이제 사람들은 아이디어보브의 음악서비스 ‘보노 사운드’를 통해 음악으로 하나가 될 수 있다. 힘들 때, 즐거울 때 음악으로 자신을 표현하고 또 상대를 위로하고 축하해줄 수 있게 된 것이다. 거대한 음악추천도시의 건설, 이것이 바로 이인영 대표의 가슴 속에서 피어났던 꿈이었다.

나는 세상에 없는 것을 만들고 싶다

● 대개 몇 번의 실패를 경험하다 보면 힘이 빠지게 마련이다. 또다시 실패하면 어떻게 할까라는 두려움도 생

● 세상에 없는 것을 만들고 싶다!
늘 남을 따라가겠다는 생각만으로는 창업에 도전하기 쉽지 않다. 세상에 없는 것, 나만 할 수 있는 것, 그리고 내가 하고 싶은 것을 하기 위해 도전 하라.

● ‘실패했다’가 아니라 ‘지금 도전 중’이다!

길게 보면 성공과 실패라는 것은 끊임 없이 반복되는 것일 뿐이다. 지금 현재만 보면 실패일 수도 있겠지만, 장기적으로 보면 언제나 끊임없는 도전이 있을 뿐이다.

● 팀원들과 함께 해야 성공확률이 높아진다!

창업 초창기에는 혼자서 모든 것을 할 수 있지만 어느 정도 시간이 흐르고 인력을 고용하게 되면 결국 ‘어떻게 일을 잘 시키느냐’가 경영의 관건이 된다. 팀원들의 열정을 어떻게 이끌어 낼 수 있는지 고민해야 한다.

기고, 자신감도 사라져 문제에 적극적으로 대응하기보다는 회피하는 경우가 많다. 이인영 대표도 창업과정에서 그런 일들이 많았다. 처음 시작했던 음악선물 서비스였던 ‘같이 들을래’는 저작권 문제로 인해 결국 접을 수밖에 없었고 사무실 전기세가 없어 단전이 되기도 했다. 또 한 번은 사무실이 침수되어 컴퓨터가 몽땅 망가지기도 했다. 악전고투, 난관의 연속이었다. 당시의 상황으로 돌아가 보면, 매 시기는 ‘실패’로 규정될 수도 있다. 하지만 이 실패를 뒤집은 반전의 힘은 이인영 대표의 내면에 있었다. 그는 ‘한 번도 사업을 하지 않겠다는 생각을 해본 적은 없었다’고 말한다. 문제가 생기면 주춤하며 뒷걸음도 치고 아쉬움에 뒤도 돌아보는 것이 본능이 아닐까. 하지만 이인영 대표에게는 실패도 가로막을 수 없는 가치에 대한 남다른 추구가 있었다.

“나는 세상에 없는 것, 아무도 못 푸는 문제를 푸는 걸 좋아한다. 해봐야겠다는 강한 의지가 있었다. 거기마다 내가 좋아하는 음악과 관련된 사



예비창업자에게 한마디!

“사업을 하다보면 때로는 욕심이 생길 수도 있습니다. 하지만 지금 하고 있는 사업이 전부라고 생각하지 않으면 기회는 얼마든지 다시 생길 수 있고, 따라서 욕심보다는 사람에 대한 투자를 하는 것이 우선이라고 생각합니다. 사업의 과정 자체를 훌륭한 네트워크를 만들어 나가는 또 하나의 기회라고 생각하면, 더 높고 밝은 미래를 꿈꿀 수 있을 것입니다.”



재기발랄한 아이디어보브의 직원들. 편하고 자유로운 분위기에서 즐겁게 일하고 있다.

업이 아닌가. 음악 시장에서 내가 가지고 있는 꿈과 상상을 현실로 만들고 싶었다. 내가 좋아하는 분야에서 기쁘게 일해보고 싶었다. 그래서 그 모든 난관도 즐겁게 이겨낼 수 있었던 것 같았다.”

이인영 대표의 이러한 마인드는 청년창업자들에게 가장 중요한 것 중의 하나인 ‘실패를 대하는 방식’이 어때야 하는지를 잘 보여주고 있다. 그는 애초에 ‘즐거운 일’을 했고, 그것에 대한 강렬한 열망이 있었기에 실패는 그저 단순한 과정에 불과했던 것이다. 이는 결국 창업 아이템의 선정 자체에 이미 ‘실패를 극복하는 힘’이 내재되어 있다는 이야기다. 반대로 생각해보면 이것이 얼마나 중요한 역할을 하는지 알 수 있다. 특별하게 애착이 없는 아이템으로 사업을 시작하다가 난관이 생기면 어떨까. 애초에 아이템에 대한 ‘사랑’이 없는 상태에서는 쉽게 포기할 수밖에 없다. 사랑보다 돈이 목표였기에 돈이 벌리지 않는다면 더 이상 그것을 추구할 필요가 없기 때문이다.

사실 많은 사람들이 ‘실패를 극복하고 앞으로 전진하라’고 말하지만, 진정 실패마저 극복하며 전진하기 위해서는 ‘사랑’이라는 것이 절실하게 필요

이인영 대표는 2011년 EBS가 개최한 청년창업경진대회 '브레인 빅뱅'에서 최종 우승했다.



하다. 남녀 간의 사랑에 국경이 없듯이, 자신이 사랑하는 비즈니스를 한다면, 그 과정에서 결코 쉽게 포기하지 않을 것이며, 포기하지 않으면 실패도 쉽사리 오지 않는다.

이렇게 자신의 사업에 대한 강한 사랑이 있었던 이인영 대표는 결국 훌륭한 결실을 맺을 수 있었다. 2011년 EBS가 개최한 청년창업오디션 '브레인 빅뱅'에서 최종 우승을 해 상금 5천만 원을 받을 수 있었고 포스코의 청년 창업지원 프로그램인 '포스코 아이디어마켓플레이스'에 최종 선정되어 향후 몇 년간 자립을 할 수 있을 때까지 지속적인 투자를 받을 수 있게 됐다. 매출이 발생하기 위해서는 올해 하반기까지 좀 더 기다려야 하지만, 이미 투자 받은 자금을 통해 총 10여명의 직원들을 고용, 이들과 함께 매일 고군분투하며 올 하반기부터의 매출 발생을 위해 노력하고 있는 중이다.

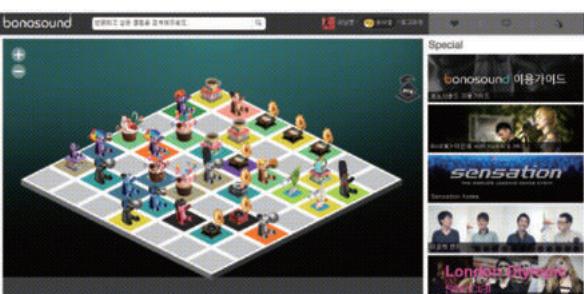
**나는 세상에 없는 것을
만들고 싶다**

● 그런데 그의 이러한 실패의 극복과정에서 매우 중요한 한 가지 덕목을 발견할 수 있다. 이인영 대표는 아주 어

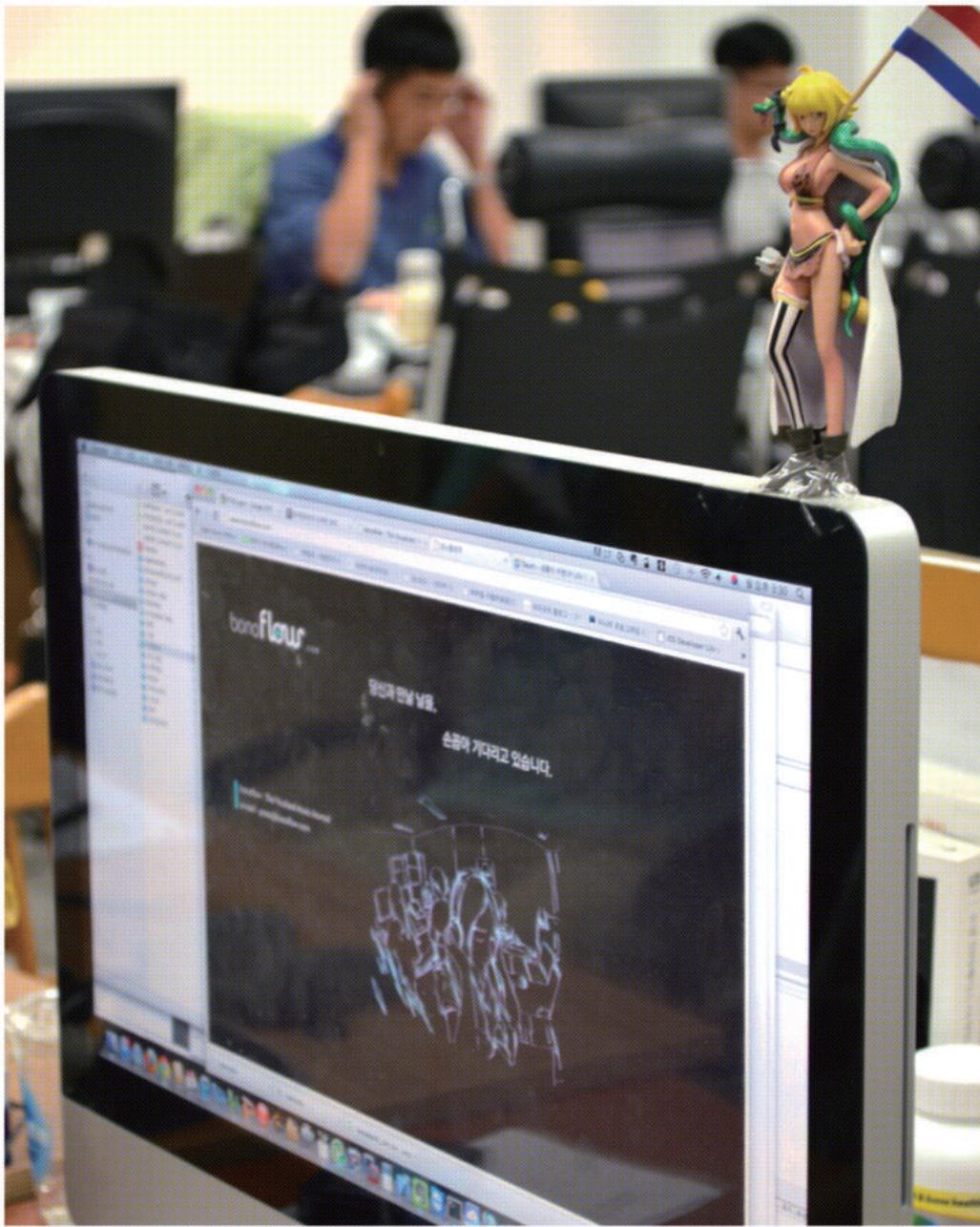
렸을 때부터 ‘리더’가 되길 꿈꿨다는 점이다. 그의 표현대로라면 ‘내가 있는 곳에서 나는 늘 리더가 되었다’고 말한다. 초등학교 시절부터 대학시절 까지 그의 이름 뒤에는 끊임없이 ‘반장’이나 ‘회장’이라는 직책이 붙었다. 학교, 교회, 동아리를 가리지 않았다.

“내가 있는 곳에서 사람들을 모아서 함께 뭔가 이뤄보고 싶다는 생각을 많이 했다. 좀 브레이브 하다고 할까. 용기 있게 뭔가를 제안하고 그것을 주도면밀하게 바꿔나가는 것에 큰 재미를 느끼는 것 같다.”

이인영 대표는 결과보다는 과정을 더 중요하게 생각한다. 물론 눈에 보이는 결과도 있어야겠지만, 그 과정 역시 빼놓을 수 없는 것이다. ‘리더로서의 이인영’은 바로 사람들과 함께 하고 뭔가를 만들어내기 위해 노력한다는 것 자체를 즐긴다는 점이다. 사실 이는 실패에 대한 아주 새롭고 신선한 관점을 가질 수 있도록 해준다. 결과를 놓고 보면 실패일 수도 있겠지만, 과정까지 모두 합쳐 전체적으로 보면 실패는 존재의 의미가 사라진다. 이것은 실패를 실패로 규정하지 않고 그것마저도 과정으로 만들어 버리는 대단한 힘이 있다. 그러니 사실 따지고 보면 이인영 대표에게 ‘실패’라는 것은 없다.



이곳 보노 사운드에서
이용자들은 마음껏 서로
음악을 추천하고 감상하며
자신들의 감성을 나눌 수 있다.



경영은 곧 사람을 다루는 것이다

- 하지만 성공의 과정에서 누군가의 도움은 반드시 필요하다. 창업자 자신의 강한 마인드도 중요하지만, 현실적

인 면에서 누군가가 지속적으로 용기를 주어야만 창업자도 버틸 수 있기 때문이다. 이인영 대표에게 청년창업사관학교는 바로 그런 역할을 해주었다.

“어렵고 힘들게 사업을 해왔던 입장에서는 청년창업사관학교의 도움이 적지 않았다. 창업 활동을 통해 단지 사업적인 측면뿐만 아니라 비즈니스에 대한 나의 관점도 상당수 바뀌었다. 사업은 ‘나의 꿈’을 이루기 위한 것 이 아니라 ‘모두의 꿈’을 이루기 위한 것이라는 점이다. 이것은 리더가 되고 싶었던 나의 가치와도 일치한다. 청년창업사관학교는 내 꿈을 더욱 불타오르게 했던 발화점과도 같다.”

이인영 대표가 기획하고 개발한 신개념 SNS 음악서비스인 ‘보노 사운드’는 현재 2차 클로우즈 베타 서비스를 실시 중에 있다. 매니아층과 비매니아층을 대상으로 심층 테스트를 거치고 있는 중이다. 특히 이 과정에서 음악에 대한 열정을 가진 사람들의 뜨거운 호응을 직접 확인했다. 뿐만 아니라 음악추천과 그에 따른 다운로드 과정에서의 수익발생 등 비즈니스 수익 구조도 명확히 했다. 이제 과거의 수많은 어려움을 떨치고 본격적인 비상(飛上)만을 남겨둔 상태라고 해도 과언이 아니다. 올해 말부터는 본격적인 매출을 기대하고 있다. 또한 지금보다 더 많은 음악 콘텐츠를 확보해 권위 있는 음악 전문 채널로서의 위상도 내다보고 있다.

김범수

대표

다원기술



“고난은 여정에 불과하다.
그리고 그곳에서 새로운 희망이
싹트게 된다”



다원기술이 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 소비자가 자신이 있는 곳 주변의 가맹점 할인정보를 받아서 사용할 수는 없을까?

제품명 : NFC를 이용한 스마트 무선충전시스템

- 2012. 6. 미국 피츠버그 국제 발명전시회 금상 수상
 - 2012. 5. 중국 차이나모바일 협력 4개사 MOU, MOA 체결
 - 2012. 4. 벤처기업 등록
-
- (주)다날 – 전자결제 파트너십 체결
-
- 2011. 11. 엔젤 투자 30억 원 유치
 - 2011. 10. 독일 뉘른베르크 국제발명전시회 특별상 수상
 - 2010. 9. 다원기술 창업

김범수 대표의 창업 아이템 모두가 사용하기 편한 할인정보를 주자!

● 지금 당장 지갑을 열어봐도 신용카드를 비롯한 각종 할인카드들이 수북하게 있을 것이다. 그때그때 사용할 수 있는 할인카드가 있다는 것은 참 기분

좋은 일이지만 문제는 너무 많다는 점이다. 이러한 카드만을 보관하기 위한 별도의 지갑마저 있을 정도이니, 나중에는 오히려 불편한 경우까지 있을 수 있다. 거기다가 기존의 할인 제도는 고객의 동선을 제약한다는 특징이 있다. 예를 들어 고객 스스로가 특정 지역의 가맹점으로 가서 특정 카드를 써야만 할인을 받을 수 있다. 이러한 불편함을 해소할 수 있는 방법



“완벽한 실패는 없고, 또 완벽한 어려움도 없다.
‘응무소주이생기심(應無所住而生其心)’이란 말이 있다. ‘이 세상에 모든 것은 영원한 것이 없으니 그것에 대해 집착하거나 괴로워할 필요가 없다’라는 의미다. 자신과 남을 비교하는 어리석은 행동을 하지 않고, 지금의 삶을 ‘하나의 여정’이라고 생각하면 분명 좌절하지 않고 더 새로운 희망을 위해 계속 나아갈 수 있을 것이다.”

김범수의 Success Mind

은 없을까. 다원기술의 김범수 대표(40)는 바로 이러한 소비자의 불만과 불편을 해소하기 위한 기술을 개발했다. 바로 'NFC를 이용한 스마트 무선충전시스템'. 용어가 어려워 이해하기가 쉽지 않을 것 같지만 실제로는 그리 어려운 개념은 아니다. 예를 들어 고객이 명동에 갔다고 하자. 마침 다양한 할인카드를 가지고 있다면 당연히 할인이 적용되는 식당이나 가맹점을 가고 싶을 것이다. 그런데 문제는 주변에 그런 곳이 어디에 있는지 알기가 힘들다는 점이다. 처음부터 외식을 준비하고 인터넷으로 가맹점을 확인했다면 모르겠지만, 그렇지 않은 상황에서는 거리에 서서 인터넷을 뒤져야 하는 불편함을 감수해야 한다. 'NFC를 이용한 스마트 무선충전시스템'은 바로 이때 유용하게 사용할 수 있다. GPS를 활용해 주변에 있는 할인점 정보를 그 즉시 알려주고 고객은 아주 편하게 할인된 가격으로 각종 제품을 구입하거나 서비스를 이용할 수 있게 된다. 다원기술은 이렇

● 고난은 여정일 뿐이다!

작은 것에 연연해 타인과 자신을 비교하지 마라. 고난을 성공을 위한 여정이라고 생각하면 분명 좌절을 극복할 수 있을 것이다.

● 사람과는 반드시 좋게 헤어져야 한다!

인생은 곧 네트워크다. 직장을 그만두고, 관계를 더 이상 유지하지 않더라도 반드시 좋게 헤어져야 한다. 그래야 또다시 도움을 주고받는 관계가 형성될 수 있다.

● 무엇이 시장을 지배하는지 알아야 한다!

창업 아이템을 정할 때에는 자신이 좋아하는 분야에서 무엇이 시장을 지배하는지부터 파악해야 한다. '대세'와 함께 가면 사업의 확장 가능성이 더 커지기 때문이다.

게 고객과 가맹점을 ‘할인’이라는 매개체로 연결해주고, 그에 걸맞는 비용을 수익으로 얻게 된다. 뿐만 아니라 고객의 입장에서는 다양한 신용카드와 할인카드를 모두 통합해 하나의 스마트폰 안에 넣고 다니는 효과를 얻게 된다. 이제는 별도의 카드 지갑을 과감하게 버려도 된다는 이야기다. 또한 이 기술은 무선충전 기술도 포함하고 있다. 앞서 설명했던 할인정보 제공은 이른바 전자결제 부분이라고 할 수 있다. 그런데 이제까지 결제는 결제일 뿐, ‘무선 충전’과는 거의 연계가 되지 않는 다른 분야였다. 김범수 대표는 기존의 전자결제 시스템에 무선충전 기능까지 결합해 편리성과 효율성을 크게 높였다고 할 수 있다.

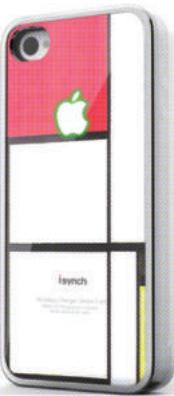
다원기술의 이러한 기술은 스마트폰 시대와 더불어 폭발적인 성장세를 기록할 것으로 예상된다. 소비자 한명 한명이 사용하는 금액에 대해서 모두 다원기술이 수익을 얻을 수 있기 때문에 그 매출은 상당할 것으로 예상된다. 특히 기술의 탁월함으로 각종 발명대회에서 수상했을 뿐만 아니라 거대한 인구를 자랑하는 중국으로까지 진출할 예정이어서 앞으로의 사업 전



예비창업자에게 한마디!

“저 역시 힘든 상황을 많이 겪었습니다. 하지만 그것을 ‘나는 지금 성공하고 있는 중이다’라고 생각하면 도움이 될 것입니다. 미래에 성공한 자신의 모습을 미리 그려본다면 지금 잘못된 생각으로 오점을 남기지 말라고 말해주고 싶습니다. 포기하지 말고 전진하십시오. 당신은 지금 ‘성공 중’일 뿐입니다.”

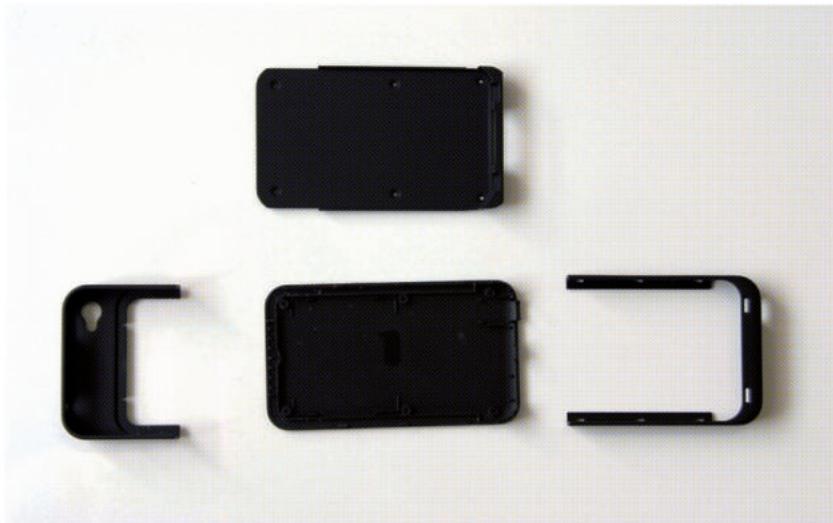
망이 밝다고 할 수 있다.



미래를 위한 '핵심 아이템' 찾기

● 하지만 김범수 대표는 이러한 성공을 일구기까지 적지 않은 고난과 좌절을 겪어야 했다. 우선 그의 첫 사회생활의 출발점은 대기업이었다. 남들이 모두 부러워하는 대기업이었지만 그에게는 시간이 흐를수록 괴로움을 주는 곳이 되었다. 업무의 특성상 사회의 부조리를 누구보다 많이 경험하게 됐고 학연과 지연, 혈연을 통한 보이지 않는 라인이 작동되는 부정적인 면을 많이 경험하게 됐다. 김 대표는 “어느 순간부터는 내가 점점 바보가 되어 가고 있다고 느낄 정도였다”고 말했다. 결국 그에게 대기

다원기술은 고객과 가맹점을 ‘할인’이라는 매개체로 연결해주고, 그에 걸맞는 비용을 수익으로 얻게 된다. 뿐만 아니라 고객의 입장에서는 다양한 신용카드와 할인카드를 모두 통합해 하나의 스마트폰 안에 넣고 다니는 효과를 얻게 된다.



‘NFC를 이용한 스마트 무선충전시스템’.

올해 연말까지 총 10억 원의 매출을 올리면서 NFC결제 시장에 성공적으로 진출할 것으로 보인다.

업은 희망의 좌표가 아닌 좌절의 함정이 되었던 것이다. 그 후 그는 과감하게 대기업을 그만두고 창업을 시작했다. 초기에는 식당에 물수건을 판매하는 일도 했고, 나중에는 물수건을 제조하는 기계를 파는 일도 했다. 당시만 해도 식당에서 고객에게 물수건을 제공하는 서비스가 막 시작되는 단계였기 때문에 적지 않은 돈도 벌었다고 한다. 하지만 경쟁자가 많아지기 시작하고 가격경쟁이 시작되면서 수익성이 현저하게 떨어졌다. 그 이후에도 여러 사업과 사회활동을 하면서 성공과 실패를 번갈아 맛보는 시절들이 계속되었다. 그 후 그는 보다 안정적이고 지속적으로 성장발전할 수 있는 사업 아이템의 절실함을 느꼈다. 단순한 서비스업이나 유통업의 경우에





2012년 6월 다원기술은 미국 피츠버그에서 개최된
국제 발명대회전시회에서 금상을 수상했다.
현재 해외 진출도 순조롭게 진행 중이어서
이제 '글로벌 다원기술'이라고 부르는 것도
전혀 어색하지 않을 정도다.

는 그 부침이 너무 심했기 때문이다. 그때부터 그는 자신의 미래를 위해 '핵심 아이템'을 찾기 시작했다. 그가 제일 먼저 했던 것은 '무엇이 시장을 지배하고 있는가'하는 점이었다. 자신이 관심있는 분야에 맞는 핵심적인 시장과 일거리를 찾아서 선행 특허조사도 했다. 이렇게 해서 찾아낸 것이 바로 NFC 결제 시장과 무선충전 시장이었다. 그리고 묘하게도 이 둘은 궁합이 잘 맞아떨어지는 사업 분야여서 이 두 가지를 합치면 '좋은 그림'이 나올 수 있을 듯 했다. 하지만 전공자가 아닌 상태에서 기술적으로 이를 구현하기는 보통 어려운 일이 아니었다. 그러나 이러한 문제를 하나하나 풀어나가며 점차 자신이 생각한 제품을 완성해 나갈 수 있었다.

지금의 고난은 하나의 여정일 뿐이다

● 하지만 창업의 과정이 쉬웠던 것은 아니었다. 창업과 제품 개발의 기간에는 별도의 수입이 없었기 때문에 생계를 위한 기본적인 생활유지와 아이들의 과외활동에 대한 부담감이 많이 들기 시작했다. 특히 통장에서 점점 숫자가 줄어드는 것은 상당한 스트레스와 압박으로 다가오기도 했다. 또한 두 아이의 아버지로서 아이들과 많은 시간을 갖지 못하는 것도 죄책감이었다. 하지만 이러한 고난의 과정이 없다면 결코 새로운 희망도 있을 수 없다는 생각에 창업의 과정이 주는 어려움을 모두 이겨낼 수 있었다고 한다. 그는 자신이 어려움을 이겨낸 과정에 대해서 이렇게 이야기하고 있다.

“완벽한 실패는 없고, 또 완벽한 어려움도 없다. 대학시절 잠깐 불교에 심취하여 금강경을 읽은 적이 있었다. 아직도 마음에 새겨진 응무소주이생기심(應無所住而生其心)이란 말이 생각난다. ‘이 세상에 모든 것은 영원한 것이 없으니 그것에 대해 집착하거나 괴로워할 필요가 없다’라는 작은 깨달음을 얻게 되었다. 자신과 남을 비교하는 어리석은 행동을 하지 않고, 지금의 삶을 ‘하나의 여정’이라고 생각하면 분명 좌절하지 않고 더 새로운 희망을 위해 계속 나아갈 수 있을 것이다.”

이렇듯 김 대표는 자신만의 희망을 쓰기 위해서 노력을 해왔다. 그 결과 올해 연말에는 NFC 결제 시장에 성공적으로 진입을 할 수 있을 것으로 보인다. 더 나아가 해외 진출도 순조롭게 진행 중이어서 조만간 ‘글로벌 다원기술’이 되는 날도 멀지 않았다고 볼 수 있다. 부르는 것도 전혀 어색하지 않을 정도다. 다원기술이 지금의 아이템을 넘어 더 큰 기술로 세상을 편리하고 행복하게 만들 날을 기대해 본다.



Startup Essay ⑤

인문학과 청년 기술창업

언뜻 보면 ‘인문학’과 ‘기술’ 사이에는 큰 관련이 없어 보이는 것도 사실이다. 기술은 기술이고, 인문은 인문인데, 둘이 어떤 관련이 있느냐는 것이다. 하지만 기술은 결코 홀로 존재할 수 없고, 스스로 개발될 수도 없다. ‘사람’이 기술을 개발하고, 그 기술로 개발된 제품 역시 ‘사람’이 사용하는 것이다. 사람의 마음과 심리, 욕구를 반영하지 못한 기술이란 결국 아무런 의미도 없다. 그런 점에서 기술이야 말로 사람을 다루는 ‘인문학’과 깊은 연관을 맺고 있다. 그렇다면 청년 창업자들이 기술창업을 할 때에 어떤 인문학적 개념들을 염두에 두어야 할까.

● ‘기술력’이라는 말을 재정의 해보자

흔히 ‘기술력이 좋다’라는 말을 한다. 창업자들 스스로도 ‘뛰어난 기술력을 갖춘 제품’을 만들고자 노력한다. 하지만 우리가 다시 한번 살펴봐야 할 것은 과연 ‘기술력’이라는 말의 진정한 의미가 어떤 것인가는 점이다. 기술은 그 자체로 홀륭할 수 있을까? 사실 ‘그 자체로 홀륭한 기술’은 세상에 존재하지 않는다. 모든 것은 ‘사람이 썼을 때 홀륭한 기술’이다. 따라서 창업자들이 ‘기술력’이라는 것에 접근할 때에 그것을 사용하는 사람의 관점에서 자신의 기술이 홀륭한지를 다시 따져봐야 한다. 아무리 기존 제품과 차별화되는 기술력을

가지고 있다고 해도 소비자의 마음을 사로잡는 기술이 아니라면 시장에서 크게 히트를 치기 힘들다. 기술을 기술로만 보지 말고, 거기에 ‘사람’이라는 관점을 얹어서 다시 살펴봐야 한다. 전 세계인의 라이프 스타일을 바꿔 놓았던 스티브 잡스의 아이폰을 살펴보자. 과연 사람들은 아이폰의 ‘기술력’이 뛰어나서 그 제품을 선택했을까. 사실 사람들은 기술력에는 관심이 없다. 그리고 그 기술이 과거의 기술과 어떻게 차별화되어 있는지도 신경 쓰지 않는다. 정말 중요한 것은 ‘소비자인 나에게 매력적인가?’라는 점이다. 자신이 확보한 기술이 아무리 기존 제품과 차별화된다고 하더라도 그것이 소비자의 마음에 어필할 매력적인 면이 없다면 ‘훌륭한 기술’이라고 보기는 힘들 것이다.

● 현재가 아닌 미래를 보라

창업을 할 때 정말 중요한 것은 ‘지금 필요한 기술’이 아니라 ‘미래에 필요한 기술’이다. 스티브잡스는 이렇게 이야기했다.

“고객에게 무엇을 원하는지 묻고 나서 물건을 만들 수는 없다. 그 제품이 완성될 즈음이면 고객들은 이미 다른 새로운 제품을 찾을 것이다.”

만약 ‘현재’를 염두에 두고 기술창업을 하게 되면 결과적으로 시간이 흘러 ‘과거를 위한 기술’을 개발할 수 있을 뿐이다. 하지만 사람들은 늘 진보된 기술을 통해 보다 나은 제품을 원하기 마련이다. 따



Startup Essay ⑤

라서 기술을 선택하고 결정할 때에는 ‘미래’를 염두에 두지 않으면 안 되는 것이다. 미국의 전설적인 아이스하키 선수였던 웨인 그雷츠키는 이렇게 이야기했다.

“나는 퍽puck이 있었던 곳이 아니라, 퍽이 가야 할 곳으로 움직인다.”

‘지금 필요한 기술’이 아니라 ‘미래에 필요한 기술’을 지속적으로 추구할 때 창업은 영속성을 가지고 발전할 수 있을 것이다.

● 시장조사의 허구성

대개 신제품을 개발할 때에는 시장조사부터 하는 경우가 많다. 그것이 대중들의 욕구를 가장 잘 파악할 수 있고, 따라서 신제품을 위한 매우 유용한 기반이 될 것이라고 생각하기 때문이다. 물론 시장 조사의 의의가 전혀 없는 것은 아니다. 하지만 그것은 ‘창의적인 제품’을 위해서는 크게 의미가 없을 수도 있다. ‘자동차의 왕’이라고 불리는 헨리포드는 이런 이야기를 했다.

“내가 소비자에게 무엇을 원하는지 물어보았다면 그들은 ‘더 빨리 달리는 말’이라고 대답했을 것이다.”

소비자들은 ‘지금 필요한 욕구’에 대해서는 말할 수 있지만 결코 ‘창의적인 기술을 가진 제품’을 생각해내기는 힘들다는 점이다. 만약 헨리포드가 소비자의 말만 믿었다면 어떻게 됐을까. 그는 ‘빠른 말들을 파는 말 장수’는 될 수 있어도 당시로서는 혁명적인 기술이 적

용된 자동차를 만들어내지는 못했을 것이다. 사실 소비자들은 매일 매일 자신의 일상에 파묻혀 살 뿐이다. 당장 지금 쓰는 제품의 불편함을 말할 수는 있어도 ‘미래의 창의적인 제품’에 대해서는 생각하지도 않고 기술자에게 그것을 조언해주지도 않는다. 결국 창의적인 제품은 기술자 본인의 통찰력에 의존할 뿐이다. 또한 이러한 통찰력이란, 사람들의 행동과 마음, 숨어있는 욕구를 바라보는 인문학적 접근에서 가능하다. 기술을 중요시 하는 사람일수록, 또 기술을 통해 자신의 미래를 만들어가려는 사람일수록 인문학에 더욱 많은 관심을 가져야 할 것이다.

「CEO 스티브잡스가 인문학자 스티브잡스를 말한다」 저자 이남훈 작가



Have Passion

지나간 '오늘'은 영원히 되돌아오지 않는다.
열정, 그것은 삶을 사랑하는 가장 확실한 방법이다

열정은 밑바다에서도 새롭게 도전할 수 있는 용기를 주고,
최악의 상황에서도 다시 희망을 볼 수 있게 하는 계기가 된다.
열정, 그것은 자신의 인생을 사랑한다는 증거이기도 하다.

신용수 대표

쓰리디아이피쳐스



“20대의 열정으로 남들이 가지 않은
길을 개척해 나가고 싶다”



3D eye pictures
various visual vision

(주)쓰리디아이픽쳐스가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 수중의 아름다운 장면, 3D로 제작할 수는 없을까?

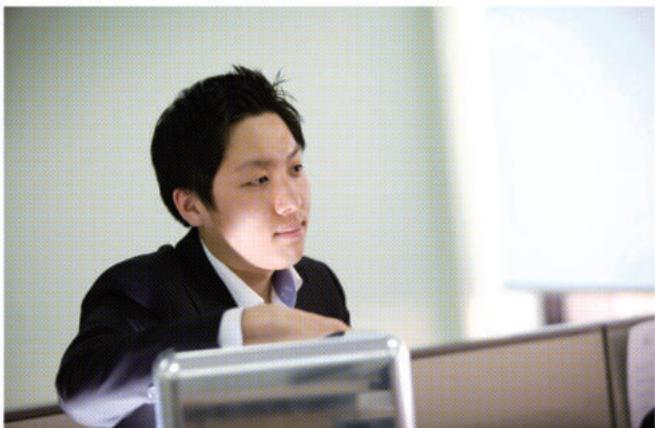
제품명 : 수중 3D 영상 콘텐츠

- 2012. 9. 포스코 벤처파트너스 투자 유치 확정
- 2012. 8. 법인 전환
- 2012. 7. 포스코 아이디어 마켓플레이스 최종 7인에 선정
- 2012. 5. 중국 북경시, 국가 IR 문화콘텐츠 부문 발표
- 2012. 4. 중국 lenoman 디스플레이업체, MOU체결
- 2012. 3. 벤처기업 등록
- 2012. 1. 수중 입체 카메라 하우징 시스템 특허등록
- 2012. 1. 시네마급 직교형 수중 3D 카메라 하우징 장비 개발 완료
- 2011. 11. 3D 한국국제영화제 2011 단편부문 우수상 수상
- 2011. 8. 쓰리디아이픽쳐스 창업
- 2011. 3. LG 옵티머스 3D 스마트폰, 수중 3D 콘텐츠 납품

신용수 대표의 창업 아이템 _ 아름다운 바다, 3D로 찍어보자!

● 이제 영상 콘텐츠의 대세는 3D가 됐다. 아직 현실에서는 2D 콘텐츠의 양이 압도적으로 많지만, 조만간 3D의 시대가 올 것을 의심하는 사람은 거의 없다고 해도 과언이 아니다. 이제 3D 촬영 및 영상콘텐츠에 관해서는 적지 않은 전문가들이 존재한다. 그런데 수중촬영이라면 어떨까? 아름다운 바다를 3D로 촬영할 수 있다면 더 할 수 없이 훌륭한 영상 콘텐츠이겠지만, 문제는 이제까지 이러한 촬영기술과 영상콘텐츠 제작에 도전한 사람이 없다는 점이다.

“직장생활에 대한 아쉬움은 없다. 직장생활이 없었기 때문에 오히려 편견과 두려움 없이 당당하게 도전할 수 있지 않았을까? 나는 남들이 갔던 길, 남들이 만들어 놓은 편안한 길을 가고 싶지는 않다. 내가 만들어 갈 수 있는 새로운 길에서 주변 사람들과 함께 고민하고 정보를 공유하면서 전진해 나가고 싶다.”



신용수의 Success Mind

(주)쓰리디아이픽쳐스의 신용수 대표(28)는 대학시절에 영화 '아바타'를 본 후 수중 3D 촬영에 대한 아이디어를 떠 올렸다. 이는 그가 2009년 필리핀에서 4개월 동안 스쿠버다이빙을 배웠고, 호주에서 스쿠버다이빙 강사 교육까지 마스터했기 때문에 가능했던 일이다. 신 대표는 극장에서 본 아바타의 한 장면과 자신이 실제 수중에서 봤던 영상이 겹쳐지는 순간, 사업에 대한 확신을 했다고 한다. 특히 수중에 대한 호기심은 언어에 상관없이 전 세계인이 가지고 있는 것이고, 지상보다 훨씬 더 아름다운 영상이 나올 수 있다는 점에서 글로벌한 비즈니스가 가능할 것이라는 예상을 할 수 있었다. 하지만 이때 신용수 대표는 대학교 4학년에 불과했다. 전문적인 3D 촬영기술에 대해서 잘 알지 못했고 사업화에 대한 과정 역시 모르는 것 투성이었다. 당시 무작정 관련 정부기관을 찾아가서 이야기를 했지만 학생인 신 대표가 지원받을 수 있는 것은 거의 없었다. 그렇게 사업 아

● 열정이 있다면, 해결방법도 있다!

처음 무언가를 시작할 때는 막막하고 답답할 때가 많다. 하지만 주저하지 말고 열정을 발휘해 무조건 부딪쳐야 한다. 포기하지 않고 끈질기게 하다보면 반드시 해결방법이 보이게 마련이다.

● 주변의 네트워크를 최대한 활용하라!

모르는 그 분야에 대해서 잘 알고 있는 사람을 찾아가서 물어보고 확인해야 한다. 끈질기게 노력하면 상대방도 도와주려고 노력하게 마련이다.

● 실패가 아니라 실수일 뿐이다!

20대의 실패는 완전한 실패가 아니라 실수일 뿐이다. 그리고 그러한 실수를 통해서 점점 발전해 나가는 자신을 만날 수 있을 것이다.



예비창업자에게 한마디!

“안 되는 건 없습니다. 도전하고 노력하면 반드시 이를 수 있다고 생각합니다. 비록 그것이 매우 천천히 이루어진다고 하더라도 포기하지 않고 전진하다 보면 반드시 이루어집니다.
늘 두려움 없이 도전하고 가슴 뛴다는
설레임을 느끼고 있을 때 가장 열정이 넘쳐나고 그것은
내가 하고자하는 일에 큰 원동력이 됩니다.”

이템만 가지고 고전하던 중에 서서히 길이 열리기 시작했다. 가장 대표적인 곳이 바로 중진공 청년창업사관학교였다.

“청년창업사관학교에 입교한 이후 시제품 형태로 제품을 만들 수 있었다. 당시 중진공의 도움도 컼지만 내 스스로가 보다 많은 것들을 알아내기 위해 최선을 다했다. 특히 입교생활 중에도 시간이 날 때면 주변 사무실에 놀러가 다른 분야에서 창업을 하신 분들의 이야기를 듣기 위해 애썼다. 조금이라도 경험이 있는 분들과 이야기를 하다보면 내 사업 전개에 대한 아이디어도 얻을 수 있었고 직간접적으로 도움을 받을 수도 있었다. 무식하면 용감하다고 했던가. 더 부딪치고 더 노력하다 보니 도움을 주는 사람들도 생겼고 결국 기술을 완성해 낼 수 있었다. 서로가 조력자이기도 하면서 경쟁자이기도 한 이런 관계를 만나기란 쉽지 않다. 이 역시 청년창업사관학교가 가진 장점 중의 하나가 아닌가 생각된다.”

국내 최초 수중 3D 다큐멘터리 ‘모알보알의 바다’는 국내 극장에서 상영되었고 2011년 ‘3D 한국국제영화제’에서 단편부문 우수상을 수상하기도

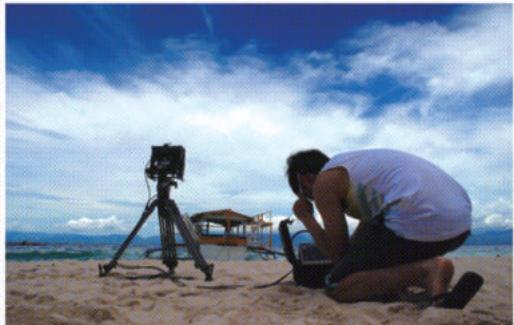
했다. 또 세계 60여 개국에 판매되고 있는 LG 옵티머스 3D 스마트폰에 납품되었다.

젊음은 특권이다

● 어렵게 만들어낸 기술인만큼, 그 성과는 상당하다. 수중 3D 입체 콘텐츠

제작용 시네마급 직교형 Rig 하우징을 국내 최초로 개발해냈기 때문이다. 특히 고해상도 모듈을 탑재한 국내 유일의 제품일 뿐만 아니라 초근접 촬영을 할 수 있기 때문에 수중 생물들의 모습을 생생하게 담아낼 수 있다. 촬영자의 편의성도 높였을 뿐만 아니라 IOD(입체값) 움직임에 따른 제품의 밸런스 유지 시스템에 대해서도 특허를 등록했다.

신용수 대표가 이렇게 놀라운 발전을 거듭할 수 있었던 것은 스스로 강한 도전정신과 열정을 가지고 있었기 때문이다. 그는 이미 군복무 시절 스



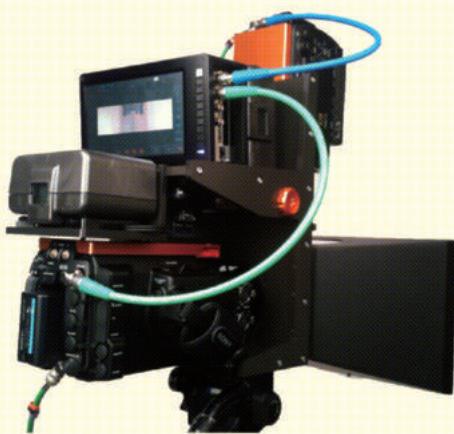
이미 촬영한 3D 다큐멘터리 '모알보알의 바다'는
LG 옵티머스 3D 스마트폰의 데모 프로그램으로 제공되었고
2011년 '3D 한국국제영화제'에서 단편부문 우수상을 수상하기도 했다.

스로 자이툰 부대에 지원하기도 했다. ‘젊음’이 가질 수 있는 열정과 무기로 당당한 군대 생활을 해보고 많은 것들을 경험하고 싶었기 때문이다. 사업에 대한 열정도 마찬가지다.

“20대라는 젊음은 ‘특권’이라고 생각한다. 어떤 일이 잘 안되고 어렵고 좌절하는 상황이 온다고 해도 그건 실패를 한 것이 아니라 잘 몰라서 할 수 있는 실수에 불과하다. 20대는 그 자체가 미완성이겠지만 오히려 넘어지면서 다시 설 수 있는 방법을 배운다. 그런 점에서 나에게 그런 기회가 있다 는 것 자체에 감사하고 행복하다. 특히 사업이라는 이 길은 느리고 천천히 갈 수밖에 없는 것이다. 그러하기에 내가 할 수 있는 최선의 열정을 다해 열심히 걸어갈 것이다.”

부족한 사회생활, 열정으로 극복한다

● 하지만 대학을 졸업하고 바로 창업을 한 것에 대해 스스로 아쉬움을 느끼지는 않을까. 그래도 직장이라는 사



신용수 대표가 국내 최초로 개발한 수중 3D 입체 콘텐츠 제작용 시네마 촬영장비. 고해상도 모듈을 탑재한 국내 유일의 제품이다.



위성·케이블 방송 IT채널에 출연한 신용수 대표.
20대만이 가질 수 있는 젊음의 특권과 열정적인 도전으로
자신만의 길을 개척하고 있다.

회생활을 겪으면 본인의 사업에서도 더 도움이 되는 부분도 분명 있을 수 있기 때문이다. 하지만 신 대표는 ‘나의 길은 내가 개척하고 싶다’는 강한 의지를 가지고 있다.

“직장생활에 대한 아쉬움은 없다. 직장생활이 없었기 때문에 오히려 편견과 두려움 없이 당당하게 도전할 수 있지 않았을까? 나는 남들이 갔던 길, 남들이 만들어 놓은 편안한 길을 가고 싶지는 않다. 내가 만들어 갈 수 있는 새로운 길에서 주변 사람들과 함께 고민하고 정보를 공유하면서 전진해 나가고 싶다.”

하지만 그렇다고 신 대표가 오로지 자신만의 열정만 믿고 무조건 앞만 보고 돌진하는 스타일은 아니다. 그는 자신의 열정과 함께 해줄 동료와 직원들의 중요성도 잘 알고 있다.



“기술이 무엇보다 중요한 요소이기는 하지만, 그렇다고 기술이 전부는 아닌 것 같다. 그 기술이 활용되고, 제품화되는 과정에서는 사람이 제일 중요하다. 어찌면 경영을 해 나간다는 것 자체가 ‘사람을 알아가는 과정’이라고 할 수 있을 것이다. 지속 가능한 경영을 위해서는 기업의 지향점 자체가 사람이 되어야 한다고 생각한다.”

독보적인 수중 3D 콘텐츠 제작 업체로의 비상

- 신용수 대표는 올해 연말까지 3억 원 정도의 매출을 예상하고 있다. 특히 수중카메라 장비의 판매뿐만 아니라 향후 콘텐츠 개발에도 총력을 기울

일 생각이다. 이미 제작한 콘텐츠는 테마파크나 수중입체영상관에 제공할 계획이며 중국, 동남아를 기점으로 글로벌 시장을 적극적으로 공략할 예정이다. 특히 어린이들이 바다에 대한 무한한 꿈을 가질 수 있는 보다 많은 기회를 주기 위해 다양한 마케팅 방법을 동원할 계획. 특히 포스코 벤처파트너스의 투자가 확정된 만큼, 향후 사업의 행보도 더 속도를 낼 수 있게 됐다. 또한 중국 lenoman 디스플레이업체와 MOU를 체결하고, 중국 북경에서 한국 대표로 ‘문화콘텐츠 부문’에서 국가 기업설명(IR)을 한 만큼, 세계 시장에서 독보적인 수중 3D 콘텐츠 제작 업체로 등극할 날도 그리 멀지 않았다고 할 수 있다.

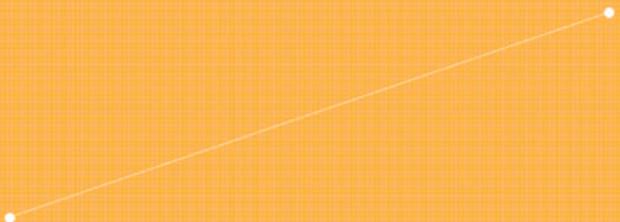
박병찬

대표

그린스테이션



“마음속의 마지노선을 정해 놓았을 때,
진정한 열정과 몰입이 가능하다”



(주)그린스테이션이 걸어온 도전과 성공의 길

컨셉 : 화색빛 도심에 건강한 식물이 자라게 할 수는 없을까?

제품명 : 녹색토담 (기능성 수경재배장치)

- 2012. 6. 서울형 예비사회적기업 인증 획득
- 2012. 5. LG전자 친환경 사회적기업 지원사업 선정 (7천만 원)
- 2011. 3. (주)그린스테이션 창업
- 2009. 9. 중소벤처 창업경진대회 우수상 수상

박병찬 대표의 창업 아이템 _

삭막한 도심의 현대인들에게 자연을 되돌려주자!

● 자연을 좋아하지 않는 사람은 없다.

아무리 정서가 메말라 있는 사람도 산과 숲, 바다 앞에서는 정서가 순화되고 마음이 편안해진다. 그러나 아이로니컬하게 현대인은 점점 더 자연과 멀어

지는 생활을 하고 있다. 농지 공간이 절대 부족한 도심의 이러한 문제를 해결하기 위한 방법이 바로 '녹화사업'이다. 도심 곳곳에 공원을 조성하는 대규모 사업이 가장 대표적인 예이다. 하지만 이것 역시 공간이 한정되어 있기 때문에 지속적으로 추진하기는 힘들다. 따라서 소규모 시스템을 활용

“사회경험이 많은 사람들은 ‘저건 내 경험상 안 돼!’라고 포기하는 경우가 많겠지만, 나는 ‘어렵더라도 끝까지 하면 되지 않을까?’하는 기대감으로 접근했다. 어쩌면 지금껏 별 탈 없이 창업의 길을 걸어올 수 있었던 것도 바로 이러한 점이 있기 때문이 아닐까 생각한다.”



박병찬의 Success Mind

한 녹화사업이 주목받고 있다. 길거리, 지하철 역사 공간, 사무실 등 자연적인 녹화사업이 불가능한 곳까지도 녹화할 수 있는 것이 바로 이러한 소규모 녹화사업이다. 그런데 이런 분야는 아직 혁신적인 기술들이 많이 개발되지 않은 것이 사실이다. 가장 큰 문제는 ‘지속가능한 생육’이 이뤄지지 못했다는 점이다. 처음 설치를 할 때에는 누가 봐도 그럴 듯 하지만 실제 식물들이 건강하게 자라나지 못하는 경우가 많다. 1년 이상 생육이 불가능해 몇 개월 후면 모두 죽는 경우도 허다했다. (주)그린스테이션의 박병찬 대표⁽²²⁾는 이러한 소규모 녹화 시스템에 많은 관심을 가져왔다. 고등학교 시절 논술을 공부하면서 환경문제에 관심을 가지게 됐고, 점점 자신의 생각을 발전시키다 보니 ‘기능성 수경재배장치’라는 아이디어를 낼 수 있었다. 이 제품의 가장 큰 특징은 식물이 자신이 원하는 만큼의 뿌리를 내려 사계절을 견디면서 건강한 생육을 가능케 하는 것이다. 난연천과

● 불필요한 융자나 대출은 받지 마라!

아직 경영에 능숙하지 않다면 가능한 한 정부나 기업의 지원금을 통해서 사업을 시작하는 것이 좋다. 불필요한 융자나 대출로 인해 심리적인 부담감을 갖게 되면 그 자체로 이미 사업에 차질을 빚을 수도 있다.

● 소중한 시간을 투자한 만큼 반드시 성공하라!

젊은 창업자들에게 창업이란 자신의 젊음을 투자하는 일이다. 한번 가면 다시는 올 수 없는 그런 젊음을 투자한다는 점에서 ‘소중한 시간을 투자한 만큼 반드시 성공하겠다’는 마음 자세를 갖는 것이 중요하다.

● 주변 사람들의 우려를 불식시켜라!

젊은 나이에 창업을 하게 되면 주변에서 우려를 많이 한다. 그러나 그분들이 이 우려를 하지 않게 하는 것도 경영의 능력이다.

배수판을 깔아 습도를 유지해주는 것이 기술의 핵심이었다. 그 결과 기존의 녹화시스템보다 단위면적당 2배 이상의 식재가 가능할 뿐더러 사계절을 충분히 견디는 건강한 녹화시스템을 만들어 낼 수 있었다. 2009년 중소벤처창업경진대회에서 우수상을 받으면서 자신감도 붙었다. 그 후 다시 1년 간 특허보호프로그램을 공부하며 창업을 준비했고 2011년 청년창업사관학교에 입교하면서 본격적인 창업을 할 수 있었다. 이 과정에서 7개 이상의 특허를 취득한 것도 큰 성과였다. 박병찬 대표는 올해부터 가시적인 성과를 내고 있다. 지난 5월 LG전자의 '친환경 사회적 기업 지원사업'에 선정되어 7천만 원을 지원받았고 6월에는 '서울형 예비 사회적 기업 인증'을 획득했다. 아직 판매 수입 자체는 그리 많지 않지만 서서히 상승을 준비하고 있는 중이다.



예비창업자에게 한마디!

“사업을 하는 사람치고 실패를 미리 염두에 두는 경우는 거의 없을 것입니다. 하지만 현실적으로 분명 실패하는 사람들이 나오고, 그로 인한 후유증이 있는 만큼 마음속에 사업의 마지노선을 정해놓는 것도 하나의 방법입니다. 앞으로도 수없이 많은 도전의 기회가 남아 있습니다. 그 새로운 도전을 위해서라도 때로는 포기할 것은 포기하는 것도 방법입니다. 그래야만 오히려 지금하고 있는 창업의 활동에 자신의 모든 것을 쏟아붓는 울인을 할 수 있기 때문입니다.”



박병찬 대표는 소규모 녹화 시스템에 많은 관심을 가져왔다.

고등학교 시절 논술을 공부하다 환경문제에 관심을 가지게 됐고, 점점 자신의 생각을 발전시키다 보니 ‘기능성 수경재배장치’라는 아이디어를 낼 수 있었다.

사진 속의 제품은 1차 완성품인 ‘녹색토담’을 업그레이드 시킨 제품.

‘끝까지 하면 되지 않을까?’ 라는 자세로 접근

● 박병찬 대표의 창업에서 무엇보다 큰 계기가 되었던 것은 청년창업사관 학교였다. 자신의 생각과 아이디어를 현실 속으로 꺼내 실현할 수 있는 실질적인 지원을 해주었기 때문이다. 자금, 시간, 공간 등 모든 것이 일괄적으로 지원되는 시스템은 박 대표와 같은 대학생 창업자에게는 결코 포기할 수 없는 절호의 기회였다. 특히 이 과정을 거치면서 박 대표는 실질적인 설치 결과물을 얻을 수 있었다. 서울 용산구 관내, 성동구 뚝섬빗물펌프장 담장, 인천메트로 인천터미널역 등에 시범으로 설치를 했고 충분히 그 가치와 효용을 검증받았다. 아직까지는 ‘사업이 성공했다’고는 볼 수 없지만 창업의 과정 자체를 성공적으로 진행 시켜온 것만큼은 사실이다. 그렇다면 박 대표가 창업을 하면서 가장 힘들



‘녹색토담’은 그간 지하철 역사 등지에 설치되어 지하공간에서도 식물이 건강하게 자랄 수 있음을 보여주었다.

었던 것은 무엇이었을까. 그는 여타 창업자들과는 조금 다른 부분에서 힘든 점이 있었다고 한다. 그것은 바로 ‘남들과 같은 대학생활’을 하지 못했다

는 점이다.

“어떻게 보면 대학 1학년 때부터 곧바로 창업 준비에 들어가면서 정상적인 학교생활을 하지 못했다고 볼 수 있다. 작년에 휴학을 하고 올해 3학년 2학기부터 수업을 듣고 있기는 하지만, 지금의 신입생들을 보면서 ‘나는 왜 저런 생활을 하지 못했을까?’하는 아쉬움이 많이 남는 것도 사실이었다. 대학의 낭만까지는 아니더라도 최소한 입시지옥에서 벗어난 해방감과 즐거움을 누리는 시간도 없었다. 나에게 20대 초반의 행복감은 완전히 사라졌었던 것 같다.”

하지만 박 대표는 이러한 아쉬움이 오히려 자신에게는 더욱 큰 힘이 되기도 한다고 했다. 남들처럼 누리지 못했던 소중한 시간을 창업에 투자한 만큼 반드시 성공하겠다는 의지를 더욱 다질 수 있었기 때문이다. 특히 그는 사회생활이 일천한 상황에서 창업을 시작했고, 경험부족은 지금도 마찬가지라고 할 수 있다. 그러나 박 대표는 오히려 그것이 장점이 될 수도 있다고 말한다.

“청년창업사관학교에 입소했을 때 사회경험이 특히 다른 사람들에 비해서도 일천했다. 대학교 3학년, 22살의 나이는 창업은커녕, 정규직조차 경험하지 못한 나이였기 때문이다. 하지만 그것이 오히려 호재로 작용했다고 생각한다. 사회경험이 많은 사람들은 ‘저건 내 경험상 안돼!’라고 포기하는 경우가 많겠지만, 나는 ‘어렵더라도 끝까지 하면 되지 않을까?’와 같은 기대를 가지고 접근하게 되는 것이다. 어쩌면 지금껏 별 탈 없이 창업의 길을 걸어올 수 있었던 것도 바로 이러한 점이 있기 때문이 아닐까 생각한다.”

**마지노선이 있어야
진짜 옮인을 할 수 있다**

● 그런데 박병찬 대표의 창업과정에서 아주 특이한 점이 하나 있었다. 그

역시 열정에 대해서는 그 누구에도 뒤지지 않는다. 하지만 그는 위험에 대한 사전대비가 철저하고 최종적인 마지노선을 설정해 놓음으로써 창업자 자신의 심적 동요를 최대한 줄이는 방법을 활용하고 있다는 점이다.

“젊은 사람들의 특징은 ‘아직 살아갈 날이 많이 남았다는 점’이다. 인생을 길게 보고 갈 수 있어야 한다. 어린 창업 지망생들에게 꼭 필요한 마인드라고 생각한다. 쉽게 말해서, 사업에 절대 올인하지 말고, 혹여나 실패할 때 실패의 충격을 최대한 줄일 수 있는 안전장치를 만들어 놓고 사업을 진행하라는 것이다. 마음속의 마지노선을 설정하는 것도 효율적인 방법의 하나가 될 수 있을 것이다.”

하지만 그의 이런 말이 ‘실패를 두려워해서 대충하라’거나 ‘도망갈 구석을 만들어 놓으라’는 의미는 전혀 아니다. 박 대표는 오히려 이러한 마지노선이 있어야 자신이 가지고 있는 모든 열정을 최대한 끌어낼 수 있다고 말한다.

“이러한 마음가짐이 열정, 똑심과는 거리가 먼 이야기라고 생각할 수도 있다. 하지만 이런 마지노선을 설정해 두면, 마지노선에 닿기 전까지는 뒷 일을 생각하지 않고 모든 것을 쏟아 부을 수 있다. 무엇보다 젊은 창업자에게 가장 중요한 ‘심적 동요’를 해결할 수 있고 특정 기간 내에는 안정적으로 사업을 꾸려나가는 경험을 얻을 수 있다.”

미래에 대한 원대한 꿈

● 박 대표는 더 나아가 도시의 풍경을 바꾸고 싶다는 원대한 꿈을 가지고 있다. 자연과 멀어진 현대인들을 위해 보다 많은 ‘도심 속 녹색지대’를 만들어 내 자연 친화적인 도시를 만들겠다는 꿈이다. 그리고 이를 통해 바쁘게 살아가는 사람들에게 잠시라도 쉬어갈 수 있는 공간을 만들고 싶다고 한다.

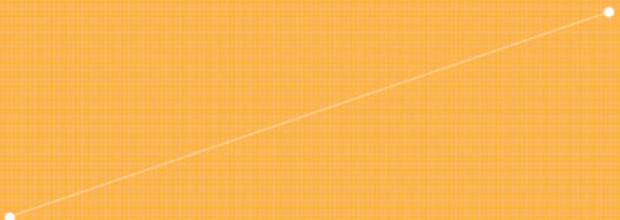
따라서 이제 본격적인 마케팅과 보다 큰 사업 비전을 향한 전진만이 남아 있다. 특히 예비사회적기업 인증을 받은 만큼 고용창출을 늘려갈 수 있는 기회가 생겼다. 취약계층에 대한 월급을 정부가 보조해주기 때문에 박 대표는 올해 연말까지 5명의 고용창출을 이를 예정이고 총 4천만 원 정도의 매출을 올릴 것으로 예상하고 있다. 물론 아직까지 '사업적 성공'과는 다소 거리가 있을지도 모른다. 하지만 이제 대학교 3학년생이 이뤄 낸 초반의 성과치고는 나쁘지 않다고 평가할 수 있다. 박 대표의 말처럼 아직도 도전 할 일이 무수히 많이 남아 있기 때문이다.

수
빈
화
아
트
대
표
오
수
빈

수빈화아트



“남이 주도하는 내 인생이 아닌,
내가 주도하는 내 인생을 살고 싶다”



(주)수빈홈아트가 걸어온 도전과 성공의 길

컨 셉 : 좀 더 편리하게 빨래를 널 수 있는 방법은 없을까?

제품명 : 신랑 / 신남(신랑+남편) / 남편보다 편한 건조대

- 2012. 5. 2012 대한민국세계여성발명대회 금상 수상

- 2011. 12. 2011 대한민국발명특허대전 동상 수상

2011 서울국제발명전시회 금상 수상

2011 올해의 여성발명인상 수상

- 2011. 10. EBS 청년창업 오디션 '브레이인빅뱅' 본선 진출

- 2011. 9. 벤처기업 등록

- 2011. 5. (주)수빈홈아트 창업

**오수빈 대표의 창업 아이템 _
좀 더 편하게 빨래를
낼 수 있는 건조대를
만들어보자!**

● 세탁기는 단순히 ‘세탁을 하는 기계’를 넘어 첨단 전자기기로 변해가고 있다. 기능도 많아질 뿐만 아니라 가격도 점점 비싸지고, 외관 디자인도 점점 수려하게 변하고 있다. 한마디로 모든 것이 ‘스마트’하게 변하고 있는 것이다. 그런데 세탁물들이 세탁기에서 나오면 그때부터는 ‘구석기’시대로 접어든다. 일일이 허리를 숙여 빨래를 집어 들고 건조대에 넣어야 한다. 실제 평생 가사 노동을 할 경우, 빨래널기로 인해

“부모님과 교수님들께서는 ‘어린 여대생이 제조업 창업을 하는 것은 불가능하다’고 말씀하셨다. 심지어는 ‘앞날이 창창한데, 인생에 오점을 남기지 말라’는 말까지 들었다. 어느 날 도서관에 즐비하게 있던 토의 책과 각종 자격증 시험 책을 보면서 생각했다. 내 인생을 저런 시험에 허비하며 보내야하는가?
남이 주도하는 내 인생이 아닌 내가 주도하는 내 인생을 살고 싶다는 생각이 강하게 들었다”



● 오수빈의 Success Mind

허리를 숙이고 펴는 횟수만 해도 50만 번이 된다고 한다. 세탁물 건조대도 세탁기처럼 스마트해질 수는 없을까. (주)수빈홈아트의 오수빈 대표(23) 역시 가끔씩 어머니를 도와 빨래를 널곤 했다. 늘 호기심이 많고, 제품에 대한 아이디어가 많았던 오 대표는 문득 이런 생각이 들었다.

“허리를 굽혔다 편다 하지 않는 좀 더 편한 빨래 건조대는 없을까?”

특히 허리와 무릎이 좋지 않은 어머니, 임산부의 경우에 이러한 빨래 널기 자체가 큰 고역이라는 것에까지 생각이 미쳤다. 이러한 불편함을 해소하는 제품을 만들 수 있다면 분명 ‘사업’이 될 수 있을 것만 같았다. 대학 1학년 때부터 창업 동아리 활동을 하고 있었던 오수빈 대표가 이러한 문제를 해결 할 수 있는 아이디어를 내는 데에 그리 시간이 오래 걸리지는 않았다. 빨래 건조대 자체에 세탁물 바구니를 넣을 수 있는 공간을 만들면 될 것 같았기 때문이다. 미래의 트렌드를 좌우하는 최첨단 기술은 아

● 자신이 행복한 일을 하라!

사업은 어려운 일이지만, 그 일이 행복하면 자신있게 도전을 해도 된다. 실패와 좌절이 있더라도 자신이 행복하다고 생각되면 많은 난관들을 충분히 이겨나갈 수 있다.

● 현실을 받아들이지 말라!

현실에 순응하면 현실을 개선해 나갈 수 없다. 주어진 것이 전부라고 생각하지 말고 얼마든지 변화시킬 수 있다는 적극적인 자세로 다양한 아이디어를 생각해보라.

● 가장 중요한 교훈은 실패에서 배운다!

성공을 통한 교훈도 있겠지만, 더 빠저린 교훈은 실패에서 배울 수밖에 없다. 실패를 회피하거나 빨리 잊으려 하지 말고 철저하게 실패에서 배우겠다는 자세가 필요하다.

니지만, 분명 수많은 사람들의 가사노동을 혁신적으로 변화시킬 수 있는 제품이 될 것 같다는 확신이 들었다. 오 대표는 그때부터 창업을 위해 소비자 불만을 조사하기 시작했고 대학 3학년이 되어서 휴학을 한 후 본격적인 창업에 나서기 시작했다. 특히 당시 청년창업사관학교라는 좋은 기회가 다가왔다. 1년 동안 창업에 대해 총체적인 지원을 해주기 때문에 오 대표의 입장에서는 창업에 대한 자신의 꿈을 이루기에는 안성맞춤인 것 같았다. 그렇게 1년 동안 청년창업사관학교에서의 생활을 거친 후 이제 그녀는 더 이상 '여대생'이 아닌 '여사장'이 되어 있었다. 특히 오 대표는 올해의 여성발명인상(2011), 대한민국발명특허대전 동상(2011), 서울국제발명전시회 금상(2011), 대한민국세계여성발명대회 금상(2012)을 받는 등 화려한 이력을 자랑한다. 올해 상반기에 이미 1억 원에 가까운 매출을 올렸으며 올해 하반기까지 두 배 이상의 성장을 목표로 하고 있다. 제품에 대해서는 이미 검증이 된 만큼, 본격적인 국내 시장 공략에 나설 계획이다.



예비창업자에게 한마디!

“저는 사회경험이 그리 많지 않습니다. 하지만 사회경험이 없다는 것은 반대로 신속한 결정과 긍정적인 사고를 할 수 있다는 장점도 있습니다. 또한 자신의 열정만 있다면 얼마든지 장애물을 이겨나갈 수 있습니다. 단점이 강점일 수 있고, 부정은 긍정일 수 있습니다. 자신의 철학과 실행력이 무엇보다 중요하다고 생각합니다.”

여대생이 제조업을 한다고?

● 오수빈 대표가 이러한 성과를 내기 까지는 적지 않게 힘든 과정을 거쳤다. 특히 ‘여대생이 무슨 제조업이냐’는 사

회적인 편견이 가장 큰 장애물이었다. 하지만 오 대표는 ‘내 삶의 주체로 살아가고 싶다’는 뜨거운 열정으로 하나하나 창업의 과정을 성공 시켜왔다. 우선 그녀는 창업을 하기 전에 주변으로부터 다양한 조언을 들었다. 하지만 부정적인 것들이 대부분이었다.

“부모님과 교수님들께서는 ‘어린 여대생이 제조업 창업을 하는 것은 불 가능하다’고 말씀하셨다. 심지어는 ‘앞날이 창창한데, 인생에 오점을 남기지 말라’는 말까지 들었다. 물론 혼들릴 때도 있었다. 특히 교수님들께서는 ‘대학원만 졸업하면 취업 걱정을 하지 말라’는 이야기까지 했다. 여러 고민에 휩싸여 있던 중, 어느 날 도서관에 즐비하게 있던 토익 책과 각종 자격

‘여대생의 창업’은 많은 언론에서 이슈화가 되기도 했다.
하지만 이러한 결과는 어려움에 닥쳤을 때에도 열정을 잃지 않고
끊임없이 전진했던 결과이기도 하다.

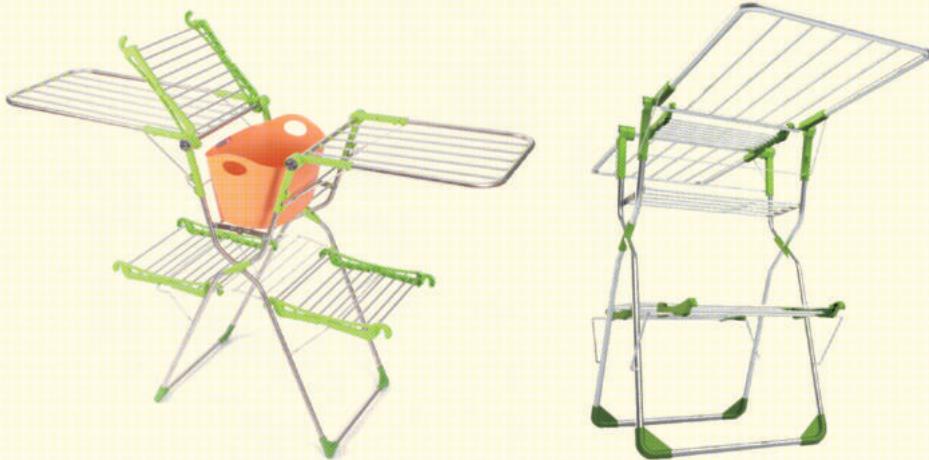


증 시험 책을 보면서 생각했다. 내 인생을 저런 시험에 허비하며 보내야 하는가? 남이 주도하는 내 인생이 아닌 내가 주도하는 내 인생을 살고 싶다는 생각이 강하게 들었다.”

하지만 본인이 아무리 강하게 결심해도 현실적인 편견을 완전히 벗어나기는 힘들었다. 무엇보다 금형 제작이 제일 어려웠다. 여러 명의 금형제작 업자를 만나봤지만 ‘금형을 만들고 싶다’는 말 자체를 믿어주지 않았다. 다행히 어떤 제작업자가 협조를 해주긴 했지만 전문 용어가 많아 상대의 말 자체를 이해하지 못하는 경우도 있었다. 특히 사출, 밴딩, 편침, 조립 등의 다양한 제조공정과 단순성, 효율성을 염두에 둔 정밀금형 설계가 이루어져야 하는데, 그것이 이뤄지지 못하다 보니 나중에 금형을 수정하게 되는 과정에서 적지 않은 시간과 비용이 중복 투자되는 경우도 있었다. 또 ‘빨래 건조대’ 자체에 대한 편견도 있었다. 정부 지원금을 받기 위해서 사업 발표장에 갔을 때 대부분이 반도체나 LED 등 첨단 제품들이었다. 그러다 갑자



오 대표는 올해의 여성발명인상(2011),
대한민국발명특허대전 동상(2011),
서울국제발명전시회 금상(2011),
대한민국세계여성발명대회 금상(2012)
등을 받으면서 화려한 이력을 자랑한다.
올해 상반기에 이미 1억 원에 가까운
매출을 올렸으며 올해 하반기까지
두 배 이상의 성장을 목표로 하고 있다.



수빈홈아트의 빨래건조대는 이제 국내에서 서서히 인기몰이를 하고 있는 중이다. 특히 인터넷 쇼핑몰에서 주부들의 구매가 이어지고 있다. 바이어들과의 미팅은 4~5개월 정도가 미리 잡혀 있다.

기 '빨래 건조대'라고 하니 격이 떨어진다는 반응도 있었다. 그럴 때마다 오 대표는 힘이 빠지고 속상했다. 분명 빨래 건조대는 생활필수품이고 그 시장도 결코 작지 않아 홀대 받아야 할 이유가 없었기 때문이다. 하지만 오 대표는 '오뚝이처럼 일어서는 법'을 배워 나갔다.

"실패는 포기한 순간에 완성된다. 만약 포기를 하지 않으면 실패가 아니라 과정에 불과하다. 걷다가 넘어지면 그 자리에서 잠시 심호흡 한 두 번하고, 다시 웃으면서 툭툭 털고 나가려고 한다. 말은 쉽지만 실제로는 어려운 일이다. 하지만 어떻게 하겠나. 앞으로 나가야 한다. 나 같은 경우에는 혼돈, 실패, 고난, 어려움으로부터 많이 배운 케이스이다. '생의 가르침은 실



패학에서 터득한다’는 말도 있지 않은가. 맞는 말인 것 같다.”

세계인의 사랑받는 명품 브랜드 키우고 싶어

● 수빈홈아트의 빨래건조대는 이제 국내에서 서서히 인기몰이를 하고 있는 중이다. 특히 인터넷 쇼핑몰에서 주부들의 구매가 이어지고 있다. 바이어

들과의 미팅은 4~5개월 정도가 미리 잡혀 있다. 국내뿐만 아니라 중동, 미국으로의 진출을 위해서 활발한 수출 협의도 진행 중에 있다. 오 대표는 ‘참 편한 건조대’가 세계인으로부터 인정을 받는 날을 꿈꾸고 있다.

“전 세계의 고객들이 우리 회사의 제품을 보며 엄지손가락을 치켜 올리는 글로벌 명품으로 인정받고 싶다. 더 나아가 ‘수빈 홈아트’라는 말에 걸맞게 다양한 일상용품의 혁신으로 주부와 가사노동자들에게 사랑받는 기업이 되는 것이 최종적인 목표이다. 비록 지금은 빨래 건조대에서 시작하지만, 영역을 점점 확장해 주방, 화장실 등 다양한 집안 내 공간을 변화시킬 수 있는 혁신적인 제품들을 만들어 나갈 것이다.”

나이, 성별 등 다양한 차별과 편견을 오로지 열정 하나로 맞서 왔던 오수빈 대표. 그녀의 아이디어와 사업가로서의 역량이 전 세계의 인정을 받을 수 있는 그 날을 기대해본다.

김주안

대표

아
미



“자신에게 숨겨진 무한한 잠재력을 끌어내라”



(주)AMI

(주)아미가 걸어온 도전과 성공의 길

컨셉 : 기존의 하노이 탑 퍼즐의 단점을 보완하고 더 재미있는 퍼즐을 만들 수는 없을까?

제품명 : 메르센 수(Mersenne's number) 퍼즐

- 2012. 3. 메르센수 퍼즐 출시

인천광역시(現) 본사 이전

- 2011. 10. 대한민국 실전창업리그 Top10 슈퍼스타V 우수상 수상

- 2011. 8. 하노이 탑 퍼즐 특허등록

대한민국 학생창의력 챔피언대회 (coex) 참가

- 2011. 7 (주)아미 창업

성균관대학교입학처와 '기술과 경영 그리고 꿈' 포럼 공동주최

- 2011. 6. 미국 피츠버그 국제전시회 교육완구 (education toys) 부문 금상 수상

- 2011. 5. 대한민국 실전창업리그 경기도 지역 예선 금상 수상

- 2010. 12. 성균관대학교 제2회 전국창업 경진대회 우수상 수상

김주안 대표의 창업 아이템 _ 더 재미있고 유익한 퍼즐을 만들어 보자!

● 현재 시중에는 어린이들의 감각과 지능을 개발하기 위한 다양한 완구 제품들이 많이 나와 있다. 그 중에서 도 ‘하노이 탑(Hanoi Tower)’은 오래 전부

터 어린이들의 지능을 높여주는 친근한 제품이었다. (주)아미의 김주안 대표(21)는 중학교 시절부터 각종 발명대회에서 상을 받으며 일찌감치 그 재능을 인정받았다. 고등학교 때에는 교구 분야에서 발명을 하면서 하노이 탑을 더욱 창의적으로 발전시킬 계획을 가지기 시작했다. 그 결과 하노이 탑의 원리를 그대로 살리면서 아이들에게 더욱 유용한 완구인 ‘메르센 수(Mersenne's number) 퍼즐’을 만들어낼 수 있었다. 이 완구는 수학에서 사용되

“사업을 하면서 끼니를 굽어야 할 때도 많았다. 라면 하나로 3~4명이서 함께 나눠먹을 때도 있었다. 그때 처음으로 ‘가난’이라는 것이 어떤 것인지를 절실히 느꼈다.
어떻게 보면 그러한 경험들이 지금의 나를 만들어주지 않았을까 하는 생각이 들기도 한다.”



김주안의 Success Mind

는 원리인 ‘메르센의 수’에서 착안한 퍼즐이다. 기존의 하노이 탑 퍼즐과는 다르게, 직사각형 블록의 형태를 취했으며 아이들이 좋아하는 캐릭터나 자연물을 넣어 흥미를 유발할 수 있게 했다. 특히 이 제품은 아이들의 전두엽을 발달시키는 것으로 알려져 있다.

완성된 제품만 보면 발명 과정이 그리 어려워 보이지 않을 수 있지만, 실제 이 원리를 터득하기 위해 김 대표가 기울인 노력은 상당하다. 매주 주말이면 대형문구센터에 찾아가 짧게는 2시간, 길게는 4시간씩 앉아서 혼자 발명 스케치를 하기도 했다. 그러다 보니 도둑으로 오인 받아 직원에게 내쫓기기도 했고 너무 열중한 나머지 지갑을 잃어버린 일도 있었다. 하지만 이러한 각고의 노력 끝에 탄생한 이 제품은 각종 창업실전리그, 국제발명전시회, 발명품전시회를 휩쓸었다.

● 할 수 있는 한 최대한의 열정을 발휘하라!

자신이 부족한 것이 많다고 생각할수록, 자신의 모든 것을 걸어야 한다. 문제가 생기면 어떤 방법을 통해서라도 해결하겠다는 의지를 가지고 몰입을 해야 문제를 해결할 수 있다.

● 최악의 상황에서 잠재력이 깨어난다!

편안한 환경 속에서는 오히려 낙태해지는 경우가 많다. 최악의 상황에 실망하지 말고, 그 과정에서 자신의 잠재력이 깨어날 수 있음을 믿어야 한다.

● 서바이벌 능력을 갖춰야 한다!

모든 일을 척척해 나갈 수 있는 경영자란 있을 수 없다. 사소한 실패들을 통해서 단련되고 그것을 통해서 점점 강해질 수 있다. 실패는 서바이벌 능력을 키워주는 좋은 계기가 될 수 있다.

처절한 가난을 느껴본 창업의 과정

● 그런데 김주안 대표의 창업은 이번이 처음이 아니었다. 초등학교 시절부터 친했던 친구들과 대학교 1학년 때에

이미 사업을 해본 경험이 있는 것이다. 늘 발명을 하고, 새로운 것에 호기심이 많았던 김 대표로서는 그저 강의실에서 수업만 듣고 있는 것이 체질적으로 맞지 않았다. 결국 그는 초등학교 동창생들과 의기투합을 해서 장난감, 기념품을 파는 일도 해 보았고 ‘메르센 수 퍼즐’의 전신이라고 할 수 있는 발명품을 만들어 유치원에 납품하기도 했다. 초기에 판매했던 금액은 2백 만원. 학생들로서는 적지 않은 금액을 벌어 보았으니 본격적인 사업을 추진하기로 했다. 하지만 학생이라 준비가 부족했던 것도 사실이었다. 제품을 판매하기 위해서는 각 분야에 맞는 인증을 받아야 했지만 그런 것도 미처 모른 채 제품을 판매했던 것이다. 결국 판매했던 제품을 모두 회수



예비창업자에게 한마디!

“젊은 나이에 창업을 할수록 주변의 편견이 강하기도 합니다. 잘 모른다고 무시하기도 하고 제대로 된 사업 파트너로 대해주지 않을 때도 많습니다. 하지만 그것에 실망하지는 마십시오. 결국 사업은 내용으로 승부하는 것이지 나이로 승부하는 것은 아닙니다. 최대한 배운다는 입장으로 정보를 수집하고 분석해서 나이를 뛰어 넘을 수 있는 비즈니스 스킬을 키워야한다고 생각합니다.”

초창기부터 김주안 대표와 함께했던 창업동지들. 지나치게 강행군을 해서 친구들의 건강이 좋아지지 않았을 때 가장 가슴이 아팠다고 한다.



하는 우여곡절을 겪기도 했다.

사실 이러한 실수와 경험부족은 이후에도 지속적으로 김주안 대표를 괴롭혔던 문제이기도 했다. 특히 젊은 사람들에게 대한 편견은 사업의 행보를 쉽지 않게 만들었다. 김 대표의 이야기를 직접 들어보자.

“작년 2011년까지만 해도 법적으로는 미성년자의 나이였다. 그러다 보니 신용카드도 만들 수 없었고 인감도장도 없었다. 그러다 보니 사업의 파트너들이 무시하기 일쑤였다. 거래처를 찾아가도 정장을 입지 않으면 박대를 당하는 경우도 많았다. 어느 정도 나이가 들었다면 조금은 편한 복장을 하더라도 크게 무시를 당하지 않았겠지만, 나이도 젊은데다 복장까지 편하게 하니까 그런 부분들이 쉽지 않았다. 또 사업적인 영역에서 모르는 부분들이 많았다. 열심히 배우면서 사업을 하려고 했지만 그러한 난관들이 괴롭혔던 것은 사실이었다.”

하지만 그가 열정을 잃어버리지 않을 수 있었던 것은 자신만이 가지고 있었던 꿈과 비전, 그리고 함께 사업에 참여해준 동료들에 대한 책임의식이었다. 특히 그가 했던 가장 가슴 아픈 경험은 친구들의 몸이 아팠을 때였다. 지나치게 강행군을 하다 보니 건강을 제대로 챙기지 못한 탓이다. 한



‘메르센의 수’ 퍼즐은 기존의 블록을 직사각형으로 바꾸고 블록에 아이들이 좋아하는 캐릭터나 자연물을 넣어 흥미를 유발할 수 있게 했다. 특히 이 제품은 아이들의 전두엽을 발달시키는 것으로 알려져 있다.

겨울에 감기에 걸려서 고열로 심하게 고생하는 동료들을 보는 것은 괴로운 일이 아닐 수 없었다. 경제적인 곤란을 겪을 때도 많았다. 심한 경우에는 주머니에 동전 몇 개 밖에 없어서 밥을 먹지 못할 때도 있었다. 하지만 딱히 주변 사람들에게 손을 벌릴 수도 없었다. 특히 아버님 역시 아들을 도와줄 만한 경제적인 여유가 없었기 때문이다.

“청년창업사관학교를 거치면서 사업의 기본적인 틀은 잡혔지만, 그 이후에는 모든 것을 혼자서 해나가야 했다. 사무실도 운영하기 힘들었고 끼니를 굽어야 할 때도 많았다. 라면 하나로 3~4명이서 함께 나눠먹을 때도 있었다. 그때 처음으로 ‘가난’이라는 것이 어떤 것인지를 절실히 느꼈다. 어떻게 보면 그러한 경험들이 지금의 나를 만들어주지 않았을까 하는 생

각이 들기도 한다.”

김 대표는 이러한 과정을 거치면서 열악한 환경이 얼마나 사람에게 큰 열정을 발휘하게 하는지를 절실하게 깨닫기도 했다.

“사람은 위험하거나 열악한 환경에 처하게 되면 살아남기 위해 발버둥을 치면서 숨겨진 잠재력이 나오게 마련이다. 주변의 안정적인 환경들이 오히려 더 위험한 요소가 된다는 이야기다. 어려운 환경을 이겨내는 열정을 가지고 하나씩 성취해 나가다보니 사업을 하는 재미도 느낄 수 있었고, 내 안의 또 다른 잠재력을 깨울 수도 있었다. 힘들지만 행복한 길, 그것이 바로 창업과 경영이 아닌가 생각한다.”

열정만이 실패를 극복할 수 있다

- 김 대표의 열정의 배경에는 처음 사업을 시작할 때 가졌던 꿈과 비전이 있다. 장학재단을 만들어 동남아시아의



학생들과 교류하며 그들에게 도움을 주겠다는 것이었다. 이 꿈을 잊지 않아보니, 이제 사업은 자신만을 위한 것이 아니었다. 일은 본인이 할지 모르겠지만, 김 대표의 마음은 이미 한국을 넘어 동남아로 향해 있었고, 앞으로는 전 세계로 뻗어나갈 것이다. 이제까지 적지 않은 좌절과 실패, 여러 가지 어려움이 있었으니 이제 김 대표도 ‘실패’에 대해서라면 어느 정도의 철학이 생겼다.

“어떤 일이든지 시작하기 전에 이미 그 일에 대해 궤뚫고 있고 마음먹은대로 척척해낼 수 있으면 좋을 것이다. 하지만 실패 없이 커가는 사람들은 시간이 흘러 시련이 닥쳤을 때에는 제대로 대처할 능력이 없어져 서바이벌을 하기 힘들 수밖에 없다. 실패를 실패로 생각하지 않고 그것을 기회로 삼



아 앞으로 나아가려는 노력이 정말로 중요한 것 같다. 열정만이 그 모든 실패를 극복할 수 있다는 사실을 잊어서는 안 될 것 같다.”

김 대표는 향후 중국의 저가 완구제품들과 경쟁하기 위해 더욱 창의적이고 고부가가치를 지닌 제품을 개발할 예정이다. 현재 중국의 세계 완구 시장 점유율은 75%. 중국과 경쟁할 수 있다면 아미의 세계시장 장악력도 더 높아질 수 있기 때문이다. 또한 현재 메르센 수를 이용한 다양한 학습용 교재의 발간도 추진 중에 있다. 퍼즐과 교재가 만나 시너지 효과를 내면서 아이들의 지능과 학습 능력을 더욱 높여줄 수 있을 것이기 때문이다. 하지만 김 대표의 꿈은 단순한 기업 경영을 넘어선다. 아시아권에서 가장 큰 발명장학재단을 만들어 미래의 아이들에게 발명에 대한 꿈과 희망을 심어주고 싶다고 말한다. 김 대표 자신이 발명을 통해 창업을 하고 미래의 희망을 꿈꾸어 왔듯, 더 많은 아이들이 발명을 통해 자신의 삶을 바꿨으면 하는 바람이 있기 때문이다.



Startup Essay ⑥

투자자는 발명가가 아니라 사업가를 찾는다

일반적으로 투자자의 관점에서 경험이 많은 일반창업기업과 젊은 청년창업기업의 조건은 크게 다르지 않다. 투자의 기본 조건인 수익 창출 가능성을 청년에게만 관대한 조건으로 평가할 수 없기 때문이다. 굳이 한 가지 차이점을 찾는다면 경험이 많고 다양한 노하우를 보유한 일반창업기업에서는 사업의 관성을 평가하는 것이 상대적으로 수월하지만 청년창업기업에서는 관성 자체가 생기지 못한 경우가 대부분이라는 점이다.

그런 의미에서 청년창업기업에 투자를 하는 조건을 정형화 하기는 어렵다. 그러나 청년창업기업들을 만나보면 좋은 창업아이템이 성공을 보장한다는 착각에 빠진 경우를 많이 볼 수 있다. 이 점은 청년창업가들에게만 있는 문제점은 아닌 듯하다. 실제로 창업한 지 2~3년이 지난 기업들도 이 부분을 깨닫지 못해 제자리걸음을 하고 있는 경우를 많이 보았다. 특히 우리나라에서는 사업을 시작하는 큰 동기 중 하나가 '좋은 아이템'이다. 그러나 좋은 아이템이 저절로 좋은 비즈니스를 만들지는 않는다. 최근 큰 호응을 받고 있는 Business Model Canvas를 이용하여 아이템과 비즈니스모델의 차이점을 설명해 보겠다.



일반적으로 예비창업자들은 시장에서 어떤 새로운 가치창출에 대한 Needs를 파악하는데 뛰어난 사람들이다. 시장에서 발견한 Needs에 대한 해법인 새로운 가치를 창출하기 위해서는 어떤 핵심 활동이 필요한지를 고민하고, 그 핵심 활동을 창업자 본인들이 실행 할 수 있다고 판단되면 창업을 결심하고 실행에 옮긴다. 예비창업자가 창업자로 바뀌는 순간이다. 하지만, 여기까지는 '아이템'에 해당 하는 영역⁽¹⁾이다.

새로운 가치를 창출한다는 것 자체가 결코 만만치 않은 작업이기 때문에 창업자들은 완성도 높은 아이템을 만들기 위하여 고민하고 최선 을 다해 노력한다. 일단, 좋은 아이템을 만들면 그 다음은 더욱 수월 할 것이라는 믿음 때문인 듯하다. 하지만, 아무리 좋은 아이템이라도 그 자체가 비즈니스를 만들어주진 않는다는 것이 시장의 현실임 을 직시해야 한다고 생각한다.

새로운 가치를 만들었다면 그 가치가 제품이든 서비스이든 어떤

Startup Essay ⑥

채널을 통해서 누구에게 전달될 것인지를 고민하고 분석하여 길을 만들고, 한 번 인연을 맺은 고객을 지속적인 고객으로 만들기 위하여 어떠한 전략이 필요한지, 새로운 가치를 제공하면서 어떻게 수익을 창출할 것인지, 수익을 창출하기 위해서는 얼마의 비용이 드는지에 대한 이해와 전략이 필요하다. 이렇게 성공적으로 한 싸이클을 잘 돌렸다면 지속적인 성장과 장기적인 발전을 위해서는 어떤 파트너십이 필요한지를 빠르게 파악하고 실질적인 관계를 구축하는 것이 필요하다.

비즈니스는 이러한 모든 단계를 종합적으로 이해하고 각 단계별 전략을 구사할 수 있음은 물론 시장의 변화에 유연하게 대응하는 자세도 필요하다고 생각한다.

세상에서 성공적인 비즈니스를 영위하고 있는 기업의 기술이 세계 최고의 기술이 아닐 수 있고, 그 가치 또한 최고의 만족을 주는 가치가 아닐 수 있다. 투자자는 최고의 발명가를 찾는게 아니라 최고의 사업가를 찾고 있음을 명심해야 한다.

쿨리지코너인베스트먼트 권혁태 대표이사



에필로그

청년의 꿈, 땀 그리고 뛴

지금 대한민국에서는 하나의 신념이 만들어지고 있습니다. 바로 “창업이 정체된 우리 경제에 새로운 시동을 걸 것”이라는 믿음입니다. 그 중심에는 안정된 직장 대신 창업이라는 모험을 선택한 “청년들”과 “청년창업사관학교”가 있습니다.

2011년 3월 문을 연 청년창업사관학교는 이제 2년차를 맞이하고 있습니다. 241명의 예비창업자를 선발하였고 1년간의 양성과정을 거쳐 지난 2월 212명의 졸업자을 배출하였습니다. 지금 그들은 국내와 해외, 생산과 마케팅 현장에서 환희도 맛보고 좌절도 겪고 있습니다.

많은 사람들이 성과를 묻습니다. 매출이 얼마며, 직원을 몇 명 채용했는지, 어느 나라 몇 개국에 수출하였으며, 벤처캐피탈로부터 얼마를 투자받았는지 등등. 그러나 우리는 대한민국이 이스라엘과 같은 “창업국가”가 되기 위해서는 이러한 질문보다 이 청년들이 왜 도전을 하였고 밤새워 무엇을 고민하였으며 어떻게 문제를 해결하였는지를 먼저 물어야 한다고 생각합니다.

여기 청년창업사관학교에서 창업의 꿈을 꾸었던 스물 한명의 청년들이 있습니다. 우리는 이들 청년CEO들이 1년여의 짧은 기간 이루었던 작은 성과와 더불어 이들의 도전과 고민, 문제해결과정에 집중하였습니다. 그런 의미에서 이

책은 청년창업사관학교의 “성공사례”라기 보다는 우리 청년들의 “창업분투기”에 가깝습니다.

모든 창업도전자가 성공하지는 못할 겁니다. 몇 년뒤 이들 졸업기업 중 상당수가 창업유지에 실패하고 사업을 포기할 수도 있습니다. 그러나 그들은 그 좌절과 실패의 과정 속에서 엉겅퀴처럼 일어나 다시 도전을 하고 새로운 사업기회를 포착할 것입니다. 왜냐하면 그들은 청년창업사관학교의 “청년CEO”이기 때문입니다.

창업은 사업을 시작하는 것이지만 그 과정과 효용은 나라를 세우는 일입니다. 세상에서 가장 창조적인 일에 젊은 꿈을 바치는 모든 청년창업자들에게 이 책을 바칩니다.

추신) 지면관계상 여기에 창업스토리를 싣지 못한 많은 청년CEO들에게 양해를 구합니다. 앞으로 이들의 고민과 열정을 담아 지속적으로 창업스토리를 만들어 나갈 것을 약속드립니다.

청년, 창업에 미치다

발행일 | 2012년 9월

펴낸곳 | 중소기업진흥공단

주 소 | 서울 영등포구 국제금융로 24

전 화 | 031) 490-1371~3

홈페이지 | start.sbc.or.kr / www.sbc.or.kr

기획 | 중진공 청년창업사관학교

제작 | 북퀘스트

이 책은 비매품이며, 저작권은 중소기업진흥공단에 있습니다.

