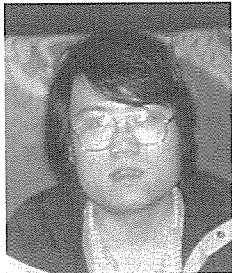


E교수와 벤처회사

IMF 이후 젊은 기술자나 과학자들 사이에선 '벤처자본'이나 '벤처기업'이라는 말이 주요 화제로 떠오르고 있다. 내가 70년대 MIT에 유학하고 있을 때 지도교수였던 E박사도 그 때 학내에 벤처회사를 설립했는데 지금은 연 매출 2억달러를 올리고 있으며 1천만달러 이상의 재산을 모은 부자가 되었다. 그 때 설립한 벤처기업을 화학공정모사기 SW회사로서는 세계 최대의 기업으로 성장시켰는데 그의 경험담을 통해 성공비결을 소개하고자 한다.



尹寅燮
(서울대 응용화학부 교수)

우 리나라는 'IMF 원조', '경제위기', 또는 '대규모 실업난 및 취업난' 등으로 지난 1년간 국가 안팎으로 매우 시끄러웠으며 선진기술 및 과학 입국을 지향하는 국내 정책도 많은 영향을 받았다. 대학에서는 지난 1~2년간 자연대·공대 졸업생들이 크게 취업난을 겪고 있는 실정이다. 따라서 벤처기술이나 지식기반 산업 등 새로운 방향을 모색하기 위한 벤처자본(venture capital)이나 벤처회사 등이 최근 젊은 기술자나 과학자 사이에 주요 화제가 되고 있다. 정부 입장에서 새로운 일자리 창조와 부가가치 향

상을 유도하며, 산업계는 기술의 도약을 꾀하는 한편, 우리 젊은 세대는 한국의 빌 게이츠회장이 되는 꿈을 꾸며, 벤처기업 창출자금의 도움을 받아 많은 소규모 벤처회사를 차리고 있는 상황이다. 이러한 젊은 벤처기업가들을 위하여 70년대 초에 MIT에 유학하면서 만난 옛 지도교수 E교수가 어떻게 벤처회사를 성공시켰는지를 경험담을 통해 이야기하고 싶다.

MIT 학내에 벤처회사 설립

지금으로부터 25년 전에 미국 MIT에 유학하였을 때 당시 39세의 E교수를 처음으로 만나게 되었다. 원래 지도교수는 P교수였으나 두분이 같은 분야(화학공장 자동화)라서 매주 한번 정도 그룹미팅에서 E교수를 만났다. 평소 수줍고 말이 없는 분이라 질문이 라기 보다는 제안 정도로 항상 학생들을 편하게 하여 주셨다. 당시 MIT 화공과에서는 한국 유학생이 매우 드물었고 특히 한국 유학생이 화학공장 자동화분야에서는 처음이었기에 자동화 분야에서는 필수인 컴퓨터 프로그램

능력에 대해 두분은 필자에게 호기심 내지 불안감을 갖고 있던 상황이었다.

사실 한국에서 대학을 졸업하는 중에 계산척(당시 필자는 MIT 신입 대학원생 중 유일하게 계산척 사용자였음)만을 사용하여 계산하였고 컴퓨터는 졸업반 때 모교인 서울공대의 상계동 캠퍼스에 한대(현재 PC보다 못함) 있던 것을 구경만 하고 가끔 card puncher나 사용해본 정도였다. 이러한 와중에 P교수는 카네기 멜론대학으로 옮기게 되었고 새로운 지도교수로 E교수를 선택하여 같이 연구하게 된 것이 E교수와 25년이 지난 오늘까지도 두텁고 끈적끈적한 교분을 유지하게 되는 계기가 되었다.

E교수와와의 관계는 TA로 그 분 강의를 돕게 된 것으로 시작되어 이듬해에는 그 분이 계획하는 ASPEN프로젝트를 기안하는 팀에 있게 됨으로써 깊어지게 되었는데, 당시 미국의 동자부(DOE)는 제1차 석유파동 후 대체에너지 공정개발을 목표로 공장설계의 CAD 패키지를 적극적으로 개발하려고 하는 상황이었다. 그 당시 7백만 달러라는 상당히 큰 프로젝트를 교수는 주관하게 되었으며 필자는 그 밑에서 박사논문을 쓰고 있었으므로 우리들 사이는 자연스럽게 인간적으로도 친하게 되었다. 또한 많은 회사의 자문역(consultant)을 맡고 있던 E교수의 추천과 필자의 희망에 따라 폭스boro 자동제어회사의 연구소에서 3년간 일할 수 있는 기회를 필자가 갖게 된 것이 더욱 더 훗날 그분의 벤처회사를 잘 알게 되는 계기가 되었다. 여하튼 E교수는 1981년 ASPEN프로젝트를 성공적으로 끝내고 본인이 박사학위를 받은 1982년 가을쯤, 당시 매서추세츠주에서 현재 한국의 상황과 비슷하게

제2차 오일파동 이후 극심한 취업난을 해결하기 위하여 마련한 벤처기금을 대부분아 AspenTech라는 벤처회사를 ASPEN프로젝트의 옛 연구동료 3명과 함께 학내(MIT)에 설립하고 필자가 귀국하게 될 때까지 같이 일하자고 해 1983년 여름 귀국할 때까지 이 회사에서 약 1년간 일하게 되었다.

그때까지만 해도 내가 아는 E교수는 스코틀랜드(Scotland)계통의 미국인으로 지나칠 정도로 검소 내지 구두쇠(?) 기질이 있으며, 자상하고 노력형이나 그 전의 사업경험은 전혀 없었고 더군다나 작은 회사를 꾸려가기에 필수적인 원만한 대인관계 역시 별로 없었다. 특히 그의 타고난 수줍음을 비추어 볼 때 마케팅 능력을 매우 의심하고(?) 있었던 게 본인의 솔직한 심정이었다.

재산 1천만달러의 부자로

그러나 처음으로 회사에 출근한 날 E교수는 필자에게 처음으로 고백 아닌 고백을 하였다. E교수는 그동안 첨단이니 신기술이니 지능자동화라니 유희도 많았지만 25년동안 학교에서 오로지 모사기술(simulation technology) 하나만 연구하고 교육하였더니 지금에 와서는 모사기술을 연구 개발하는 팀으로는 세계 및 미국 내에서 자기 팀이 관록이나 실력이 제일이라고 말씀했다. 아울러 상업화하면 시장을 쉽게 독점 정복할 수 있다고 자신감을 표시하였다. 15년이 지난 오늘 AspenTech는 연 매출액 2억달러가 넘는, 화학공정 모사기 S/W회사로서는 세계 최대로 성장하였으며 E사장(1993년 MIT 교수직 사임하고 회사사장으로 취임)은 1994년 주식을 공개하여 98년 6월 기준으로 E사장을 비롯한 모든 창



▲ Chen박사(왼쪽부터 학교 동창, 필자, 필자 아내, E교수) 80년대 한국방문중

업자가 1천만달러 이상의 부자가 되었다. 현재 65세의 E사장은 20~30대 못지 않게 일주일 내내 사무실에서 더욱더 열정적으로 열심히 일하고 있다.

지난 25년간 누구보다도 가까이서 E교수를 보아온 필자는 그의 벤처회사가 어려운 국내·국제환경, 적은 자본, 적은 인력, 기존 유사회사에 대해 압도적 시장열세에도 불구하고 짧은 시간내에 성공한 비결을 다음과 같이 15가지로 요약하고 싶다.

첫째, 제품(H/W 또는 S/W)은 창조적이거나 혁신적이거나 희귀할 것. 둘째, 회사는 세계적(초기에는 국내) 시장의 지분을 유일한 자체 평가지표로 삼을 것. 셋째, 짧은 시간 내에 신뢰를 얻을 것. 특히 첫번째 고객을 매우 만족시킬 것. 넷째, 미래지향적으로 국제 규정에 규격화 내지 표준화 시켜서 호환성을 높일 것. 다섯째, 지속적으로 인내와 노력을 경주할 것(어려움은 기대보다 5배 이상 존재함). 여섯째, 벤처회사를 재테크수단으로 보지 말 것. 일곱째, 동업자가 복수인 경우 역할을 분명히 분담하고 성취도를 각기 평가받을 것. 여덟째, 젊은 세대의 경

우 사업적 기술을 조기습득하고 항시 배우는 자세를 취할 것. 아홉째, 기술, 자본, 인적 자원 및 시장확보 등에 관한 중·장기적 계획을 세울 것(항시 불확실성을 배려). 열번째, 수익성이 큰 프로젝트를 탐하기 보다는 영향력이 큰 프로젝트(예 : 국가주도 프로젝트)를 우선 택할 것. 열한번째, 다른 때보다 현 경제위기 상황에서는 경쟁이 치열하나 반드시 한발 앞선 서비스를 지속적으로 할 것(6개월간은 적자 각오하여야 함). 열두번째, 자금은 생존을 위한 쌀이기 때문에 당분간은 믿을 수 없는 고객은 피할 것. 열세번째, 인원과 시설에 너무 집착 내지 욕심을 부리지 말고 각자(동업자들) 팔방미인이 되도록 할 것(사업의 모든 분야를 경험하여 보는 효과도 있음). 열네번째, 세부기술에 집착하기보다는 시스템화된 통합기술에 주안점을 둘 것(특히 외국회사나 외부회사와 제휴 및 도움을 받는 것을 피하지 말 것). 열다섯번째, 적어도 6개월 내에 홍보작업을 완료하고 2년 내에 영업수지를 적자가 되지않게 할 것.

첫번째부터 다섯번째까지는 국제적 보편가치를 갖춘 벤처회사가 되기 위함이고 여섯번째부터 열번째까지는 국내 실정에 적응하는 벤처회사가 되기 위함이며 열한번째부터 열다섯번째까지는 현 어려운 경제상황을 고려하여 적은 말이다.

두서없이 적었으나 사실은 80년대 초 보스톤 지역에서 유행한 1천여개의 벤처회사 중 현재 살아남은 회사는 50여개 미만인 것을 감안할 때 지나친 우려라기보다는 성공한 E교수를 생각하면서 조금이마나 어려운 경제상황에서 고생하는 젊은 벤처기업가들에게 하고 싶은 말을 전하기 위함이다. (S7)