

올바른 투자 파트너의 선택

■ 이조영/벤처포트 이사

벤치기업을 운영하면서 부딪치는 가장 큰 문제는 회사 성장에 필요한 자금을 확보하는 일일 것이다. 벤처기업의 성장단계에 비추어 가장 일반적인 자금조달 패턴은 설립초기에는 자신의 자본과 친구, 친척, 동업자를 통해 조달하는 러브머니 및 엔젤 투자를 중심으로 회사를 꾸려나가며 사업 확장기에 이르러 벤처캐피탈 회사, 또는 전략적 제휴를 바탕으로 기업투자자로부터 대규모의 자금을 지원받아 회사 성장의 기반을 마련하는 것이 일반적이다.

벤처기업의 입장에서는 같은 금액의 투자를 받더라도 단순히 자본 수익만을 추구하는 투자자보다는 회사의 비전을 공유하면서 회사 성장에 실질적인 도움을 줄 수 있는 투자자를 파트너로 선택하는 것이 무엇보다도 중요하다고 할 수 있다. 따라서 투자유치 단계에서 올바른 투자 파트너를 선택하는데 참고가 될 몇가지 참고사항을 성장기 투자자의 주류를 이루고 있는 벤처캐피탈 회사를 중심으로 짚어 보고자 한다.

올바른 투자 파트너의 선택은 벤처캐피탈 회사의 산업별 전문 투자 영역, 벤처기업의 성장 곡선상 선호하는 투자 시기(seed, startup, expansion)와 이루어지는 투자의 평균액 수 등 벤처 캐피탈 회사의 투자 정책 및 지침을 파악하는 것으로부터 시작된다. 이러한 정보는 벤처캐피탈 회사에서 발행되는 문건, 홈페이지 등을 통한 투자의 track record 조사, 이미 투자를 받은 타 벤처기업과의 인터뷰, 또는 벤처포트와 같은 벤처 컨설팅 회사를 통해 입수할 수 있다.

이러한 정보분석과 함께 벤처캐피탈 회사가 투자를 하기 위해 벤처기업의 요모조모를 따져보듯이 벤처기업도 투자 파트너를 선택하기 위해서는 특정 벤처캐피탈 회사가 내 회사에 줄 수 있는 혜택을 다음과 같은 질문을 바탕으로 평가해 보는 것이 바람직하다.

- 우리 회사와 유사한 분야에 대한 투자 경험을 가지고 있는가?
- 투자 후 투자회사의 경영에는 어느 정도 참여할 것인가?
- 기 투자한 회사들 중에는 우리 회사와의 경쟁사 또는 잠재적 경쟁사는 없는가? 거꾸로 우리 회사의 발전에 도움이 될만한 회사가 이 벤처캐피탈 회사의 investment portfolio에 많이 있는가?
- 투자회사의 멤버들의 성향이 우리 회사의 멤버들의 비전, 가치관과 조화롭게 어울릴 수 있는가?
- 차후의 추가적인 투자유치에서 주도적인 역할을 해 줄 수 있을 정도로 다른 벤처캐피탈 회사와의 유대가 강력한가?
- 타 회사와의 전략적 제휴, distribution 채널의 확보, 필요 인력의 충원을 어느 정도 도와줄 수 있는가?

결국 벤처 회사의 투자유치는 성장에 필요한 자금을 확보하는 대가로 어느 정도의 지분을 포기할 수 있는나라는 질문에 대한 게임이라고 할 수 있다. 벤처기업은 가능한 지분을 적게 희생하면서 많은 투자를 이끌어내는 것이 목적이고 벤처캐피탈 회사는 투자 리스크에 대한 반대급부로 높은 수익을 가져다 줄 벤처기업을 원하는 것이다.

이러한 상이한 목적을 가진 양측의 입장에 대한 균형을 잡을 수 있는 유일한 방법은 투자받는 벤처기업을 '성공적인 기업으로 성장시킨다'는 공동의 목표에 서로 합의하는 것이다. 이를 위해서 벤처기업은 사업계획상의 목표와 마일스톤을 정해진 시간내에 하나씩 달성해 감으로써 투자자의 리스크를 줄이는 방향으로 기업 가치를 높여 나가야 할 것이고, 벤처캐피탈 회사는 벤처기업이 성공을 향해 질주할 수 있도록 자본상의 인센티브를 충분히 확보해 주어야 한다. 또한 사업 전개상 부족한 부분을 지속적으로 지원해 줌으로써 동반자적인 파트너십을 형성하는 것이 바람직한 모습이라 할 수 있다. 