



인큐베이터의 역할과 노력

송낙경 / KTB인큐베이팅 사장 / song@ktbi.co.kr

신경제의 성장엔진으로 자리잡은 벤처기업이 1만개를 돌파했다.
 이중 광 관련 기업들도 상당수 벤처창업 했다. 그러나 거품론, 수익모델 부재, 자금확보, 도덕적 해이 등
 벤처기업이 극복해야 할 과제도 많다.
 이에 본지는 KTB인큐베이팅의 송낙경 사장이 그간 벤처창업의 일선현장에서 예비 및 신생 벤처기업들의
 창업과 성장을 도우며 느낀 생생한 경험을 통해 올바른 벤처기업의 발전방안에 대해 알아본다.
 송 사장은 지난 83년부터 17년간 KTB네트워크에서 근무하다 지난해부터 KTB인큐베이팅을 이끌고 있다. <편집자 주>

인큐베이터의 정체성과 역할

‘사업경영상담.’

필자가 운영하고 있는 회사의 사업자등록증 ‘종목’란에 기재된 내용이다.

아직 ‘인큐베이팅’ 사업은 공식적으로 존재하지 않는 업종이다. 당초 공공서비스의 일환으로 시작됐기 때문에 서비스의 결과로 수익을 내고 세금을 내야 하는 상업적인 사업종목으로 아직 정착하지 못하고 있기 때문이다. 또 인큐베이팅사업자(인큐베이터)의 정의와 역할, 고객사와 관계 등에 대해서도 많은 불신과 혼선이 있는 게 사실이다.

특히 ‘공공기관에서 운영하는 창업보육센터와 다른 점은 무엇인지’ ‘벤처캐피탈이나 경영컨설팅과는 어떤 차이가 있는지’ 등의 질문을 가장 많이 받게 되는데 모두 인큐베이팅사업의 본질과 관련된 질문이라 무척 고민을 하며 답하고 있다.

인터넷분야의 솔루션개발컨설팅업체인 A사는 지난해 한국을 대표하는 인큐베이터로 지명되기도 했지만 현재 인큐베이터라는 표현 대신 고유의 업무영역인 ‘IT컨설팅’을 사용하고 있다.

벤처캐피탈업계의 선두그룹에 있는 B사를 비롯해 상당수 창투사들이 지난해부터 인큐베이팅서비스를 투자기업에 대한 차별화전략으로 내놓기도 했지만 대부분 철수했다.

편당지원을 전문으로 하는 C사도 당초 인큐베이팅사업을 표방했지만 요즘은 회사소개서 어디에도 인큐베이팅이라는 단어를 찾을 수 없다. 회계사, 변호사, 펀드매니저 등 전문가그룹에서부터 빌딩 소유주에 이르기까지 한때 ‘인큐베이터’라는 명함으로 활동하다가 자취를 감춘 사례는 셀 수 없을 것이다.

인큐베이팅사업이 공공사업 성격의 창업보육센터와 구분될 수 있는 가장 중요한 점은 단지 물리적 시설을 제공하는 데 그치지 않고 고객기업을 ‘벤처기업’으로 키워야 하는 임무를 가진다는 것이다.

벤처기업의 첫번째 성공요소가 최단기간에 기업의 성장잠재력(growth potential)을 극대화하는 것이라면 인큐베이터가 동원할 수 있는 모든 경영자원을 입체적, 전문적, 체계적으로 투입할 수 있어야 한다.

인큐베이팅사업은 서비스의 대가로 주식을 받기 때문에 주요 수익의 원천이 주식매각에서 발생하는 차익이라는 점에서 벤처캐피탈과 유사하다. 하지만 벤처캐피탈보

다는 훨씬 앞서서 '투자'가 이뤄지기 때문에 리스크가 매우 높고 금전투자가 아닌 유형의 사업환경과 무형의 지식이 결합된 서비스를 제공한다는 점에서 다르다.

또 일반적으로 컨설팅사업은 전문적 경영지원 후 일정 수수료를 받고 의사결정 및 결과에 대한 책임에서 자유롭지만, 인큐베이터는 고객의 주식이 주 수입원이므로 사업의 성공을 위해 함께 뛰어야 한다는 점에서 근본적인 차이가 있다고 본다.

인큐베이팅과 관련해 한가지 뜻깊은 일은 정보통신부와 공공, 민간부문 인큐베이터들이 뜻을 모아 '한국 IT벤처 인큐베이터협회(KITIA)'를 결성한 것이다.

미국만 해도 지난 80년에 12개 업체가 인큐베이터협회(NBIA)를 구성, 미국 IT산업발전에 일정 정도 기여하고 있다.

현재 900여개 업체가 회원사로 참여하고 있는 NBIA는 정기세미나를 통해 자국의 IT산업발전을 위한 연구노력에 경주하고 있다. 아무쪼록 이번에 출범한 KITIA가 지속적인 정보교류와 노하우 축적을 통해 한국 IT산업의 훌륭한 밑거름이 될 수 있기를 기대해 본다.

벤처비즈니스와 영어

미국 캘리포니아에 본가를 둔 A씨는 지난해부터 국내에서 인큐베이팅 매니저로 일하고 있었다.

유학생으로 국제경제를 전공한 그의 주요 임무는 국내 벤처기업의 해외시장 진출, 전략적 제휴 및 해외 펀딩을 지원하는 일이었다.

유창한 영어와 국제 비즈니스 경험을 무기로 그는 해외에서 열리는 각종 전시회, 투자설명회, 세미나 등 현장에서 우리의 벤처기업들을 위해 적지않은 일을 하고 있었다. 하지만 지난 3월 정부의 병역관련 법규가 강화되면서 미국 영주권을 가진 A씨는 더 이상 경제활동을 할 수가 없었고 병역문제 때문에 귀국하지 않으면 안됐다.

한때 테헤란밸리 주변 벤처기업에서 흔히 만날 수 있던 해외파 젊은이들이 요즘 눈에 띄게 줄어든 이유다.

이런 일은 겉으로 드러나지 않지만 "해외파 젊은이들의 유창한 영어실력과 국제감각이 벤처기업의 글로벌 전략에 여러모로 도움이 될 수도 있었을텐데"하는 아쉬움이 남는다.

A씨는 현재 새너제이 자택에서 국내 벤처기업을 위한

미국 시장조사와 기획업무를 하고 있다.

회의와 업무 연락은 인터넷을 통해 해결하고 있으니 그나마 아쉬움을 달랠 수 있으나 국내에서 상근하며 일할 때와는 아무래도 태평양만큼 아득하게 느껴지는 점이 있다.

인큐베이팅 업무에 대한 연구 및 자문을 하고 있는 B교수는 최근 국내 IT분야 기업인들과 함께 인도의 IT 산업을 시찰하고 돌아왔다.

인도 IT산업에 대한 소감을 이야기하는 자리에서 그는 다음과 같이 말했다. "우리나라에 비해 어느 하나 나은 것이 없어 보이는 인도가 어떻게 세계적인 소프트웨어 강국으로 부상할 수 있었는지 매우 의문스럽다. 많은 이유가 있겠지만 그중 단 한가지를 꼽는다면 '영어'라고 말할 것이다."

이 말에 그 자리에 있던 참석자들은 모두 공감했다. 열악한 환경에도 불구하고 인도의 IT 기술자와 사업가들은 빠르게 변화하는 IT분야의 새로운 정보습득은 물론 나아가 국제적 사업협상에서도 자신있게 비즈니스를 전개할 수 있었던 것이다. 뒤집어 생각해 보면 우리는 얼마나 많은 사업기회를 '미숙한 영어' 때문에 주저하고 망설이다가 놓쳤는지, 제대로 설득하지 못하고 그르쳤는지 안타까움이 크다.

세상은 여전히 넓고 할 일은 아직도 많다. 우리의 손끝에 인터넷이 놓이면서 영어는 더 이상 선택이 아닌 필수적 일상언어가 됐다. 더구나 이제는 영어만이 아니다. 중국어, 일본어, 스페인어 등 글로벌전략의 시작은 언어문제를 어떻게 극복하는가에 있다 해도 과언이 아니다.

