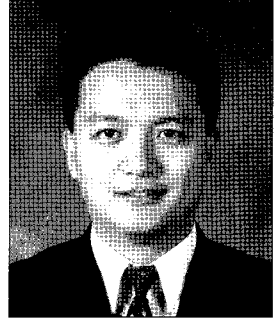


미국만을 바라보는 우리 바이오 기업에게 유럽은 새로운 시작이다



조영국 팀장
(우리기술투자)

해외 바이오 투자자들에게 국내 동향을 설명한 것은 여러 번 있었으나 이런 대규모 행사에서 국내 투자자를 대표하는 공식적인 발표는 처음이라 외국계 투자자문사의 펀드메니저에게 자료검토를 부탁하는 등 발표자료 준비에 공을 많이 들였다.

사실 행사에 대해 큰 기대를 하지 않았고 어느 정도 의무감에서 참석했으나 결과는 대만족이었다. 각국의 코트라 지국에서 많은 준비를 해서 현지의 투자자, 기술라이센스책임자, 정부의 지원자, 개별기업 경영자 및 기술자 등이 많이 참석했고 나는 연사이자 투자자라는 이점을 살려 다양한 사람들과 만나 정보교환을 할 수 있었다. 그 중 몇 가지 특징적인 것들과 이번 행사를 통해 배운 점들을 소개하자면 다음과 같다.

첫째, 유럽시장의 사이즈이다. 독일의 한 업체가 자신들의 DDS 아이템의 한 적응증에 대해 미국제약회사와 3년간 4천만달러 규모의 계약을 한 것에 대해 설명하면서 경기가 어려워 좋은 조건이 못 되었다고 이야기하는 것이었다. 우리나라에서라면 이정도 수준과 단계의 기술로 얼마나 받을 수 있을까 생각하니 차이가 크다는 생각이 들었다.

둘째는 유럽사람들의 한국바이오기술에 대한 몰이해다. 스위스의 한 바이오벤처 캐피탈리스트가 내 발표가 끝나고 개별 기업들의 프리젠테이션이 시작하기 전에 묻는 말이, “한국 측에서 유럽측에 줄 수 있는 게 무엇이나?”였다. 기술 제공, 자금투자, 제휴할 대형 제약회사 모두 유럽측에서 제공하는데 과연 한국측에서는 무엇을 줄 수 있는지는 것이었다. 나는 대답대신 우리나라 기업들의 발표내용을 잘 들어보고 이야기하자고 했고 발표가 끝난 후 그는 한국에 이런 우수한

기술이 있는 것이 왜 지금까지 알려지지 않았느냐고 반문하였다. 어쨌든 우리가 우수한 기술만이라도 제공할 수 있어서 다행이라는 생각과 함께 우리를 너무 알리지 못했다는 생각이 들었다.

셋째는 사전 준비의 중요성이다. 이번 방문 전에 미리 각 방문지의 기업들과 자료를 교환하고 의견조율이 된 상태에서 참석한 팀들은 훨씬 많은 사람들로부터 미팅 요청이 들어왔을 뿐 아니라 의미 있는 만남을 가질 수 있었다. 반대로 일과성 행사로 자신의 발표준비만 챙겨온 경우는 초보적인 수준의 상담을 할 수밖에 없었던 것 같다.

일 예로 바이오니아의 박한오 사장님의 경우는 자사의 제품을 가장 관심있게 필요로 하는 해당분야 세계 1위 기업을 만나면서 미리 그 기업의 현 제품의 문제점과 해결방안을 제시하는 사전 이메일을 주고받은 후 만났고 만나서는 해당 제품의 샘플을 제시하고 협상을 했으며, 제2, 제3의 제품에 대해서도 문제점과 해결책을 제시했다. 물론 해결책은 이미 특허를 걸었을 뿐 아니라 시제품을 만들어서 보여주었다.

상대방 세계 1위 회사는 협상에서 주도권을 이미 박사장님에게 빼앗긴 건 말할 것도 없다. 게다가 본 제품의 판매권 계약에 대한 의향을 일정 기간 안에 제시하지 않으면 세계 3위인 경쟁 업체와 제휴를 시작하겠다는 의견을 함께 제시했으니 이 정도면 한국 바이오산업계의 망명으로써 한국의 바



이오 분야 비즈니스 협상을 한 수준 끌어 올렸다고 할 수 있겠다. 끝까지 좋은 결과가 있어야 성공이라고 할 수 있겠지만, 우선 준비와 진행 과정에서는 우리에게 좋은 접근방법을 제시해주고 있다.

넷째는 한국의 바이오허업들이 해외 VC들에게 투자 받으려면 필요한 사항에 대한 의견이다. 몇몇 VC들이 공통적으로 주장하는 바이다.

우선, 우수한 한국 내 VC의 투자와 관리. 외국의 투자자들은 한국시장과 기술, 인력에 대해 잘 모르기 때문에 기존의 한국VC들과 유대관계를 가지고 그 네트워크 안에서 소개 받은 곳에 투자하기를 원한다.

한국시장에 투자하게 된다면 아직 익숙하지 않은 시장이기 때문에 대량투자가 어려워 많은 직원을 상주시킬 수도 없을 것이므로 관리도 위탁해야 할 것이다. 때문에 기존 국내 창투사의 선투자와 관리 지원이 필수적이라는 의견이다. 이 경우 자기들과 공동으로 펀드를 만들면 더욱 신뢰할 수 있을 거라는 의견도 주었다.

두번째, proven technology. 이것은 자체 실험 데이터와 함께 투자, 국가과제 수주, 제약사 등과의 공동연구, 계약, 매출 등이 포함된다.

많은 국내 벤처기업들이, 국내 제약사나 바이오 대형 기업들이 바이오벤처기업들과 그 기술을 너무 낮게 평가하고 계약에 있어서 가격도 낮게 책정하며 조건도 불리하다고하여, 해외에 나가려는 움직임을 보이는데 이들 해외 투자자들의 눈에는 아직 해외 제휴가 있기 전에는 국내 제휴라도 있는 것이 그나마 능력을 인정 받았다고 파악할 수 있다는 이야기다. 물론 국가과제와 특허와 논문 등도 중요한 proven technology이다.

셋째, 한국의 시장 리스크와 회수전략. 독일의 경우에 작년엔 노이어 마크트(뉴마켓, 우리나라의 코스닥에 해당)를 더 이상 운영하지 않기로 하고 올해는 독일증시에 합하는 것을 진행중이다.

이 경우 시장에서 투자자들이 투자금을 회수하는데 시간이 훨씬 오래걸릴 수 있다는 이야기가 된다. 그 바람에 가뜩이나 경기도 나쁘고 벤처 거품도 빠져 투자가 잘 안 되는데 투자자들을 더욱 움츠러들게 만들고 있다.

투자자들은 자신의 투자자금이 적절한 시간 안에 원하는 수준의 수익을 내고 회수가 되기를 바란다. 그런 의미에서 우리나라의 증시상황과 회수전략은 매우 중요한 투자 결정 요소가 될 것이다. 넷째, 시장이다.

이번에 스위스에서 만난 마틴 헤믹이라는 교수는 강연에서 벤처기업들이 자신의 회사를 소개하며 언제나 기술을 먼저 설명하는 오류를 지적하면서 시장에서의 문제점들을 원만히 해결하여 어떠한 좋은 상태로 만들기 위해 유용한 사업을 하는 원천으로써 기술을 설명해야 한다는 주장을 폈는데 아주 옳은 지적이라고 생각된다.

마지막, 경영진의 능력. 이것은 바이오벤처들의 연구개발 경영진들의 기술력 보다는 해당 시장에서 기술을 사업화 시

▶ 한국의 바이오허업들이 해외 VC들에게 투자받기 위해 필요한 사항

항 목	설 명
우수한 한국내 VC의 투자와 관리 proven technology	우수한 한국 내 VC의 투자와 관리 접근성과 신뢰, 투자관리를 위해 가장 필요
한국의 증권 시장 리스크와 회수전략	자신들뿐 아니라 남으로 부터도 인정받은 객관적인 증거 한국의 증권시장 리스크와 회수전략 투자금에 대한 회수가능성 및 구체적인 방안
기술과 제품의 시장	해당 제품과 기술의 국내 및 세계시장 동향과 경쟁력
경영진의 능력	경영진의 사업화 경험과 능력, 신뢰도

켜본 경험이 있는 경영자가 있느냐 하는 관점이다. 해석하게도 우리나라에는 바이오분야 사업개발자나 사업 경험자들이 부족하여 이 분야에 좀 불리한 편이다. 하지만 최근 3년 이상 600개나 되는 많은 벤처들에서 갈고 닦은 실력자들이 대량으로 양성되고 있기 때문에 오히려 미래가 밝다고 볼 수도 있을 것이다.

마지막으로는 독일, 영국, 스위스의 바이오산업 자체 뿐 아니라 그 주변에 정부의 투자담당관, 전문가, 제약사의 투자, 라이선스 담당자, 투자자들의 수준과 조직적인 움직임이다. 바이오 기업하기 좋은 환경이라는 생각이 들었다.

바이오 초기기업에만 전문으로 투자하는 벤처캐피탈이 있을 뿐 아니라 컨설팅 기업이나 정부 관련 조직 등 서비스 산업이 잘 발달된 느낌이었다. 가까운 미래에 우리나라에도 이러한 인프라가 구축되기를 바란다.

돌아오는 비행기 안에서 여러 사람들과 이번 행사를 매년 개최하자고 이야기했고 아예 매년 유럽에서 열리는 BIO Europe 200X행사에 KOREAN DAY를 만들어 유럽 전역의 사람들에게 한자리에서 한국바이오산업의 동향과 기술수준을 알릴 수 있는 자리를 제공하자고 뜻을 모았다.

이번 행사에 왔더라면 좋았다고 생각되는 회사의 사장님들 얼굴이 주마등처럼 지나간다. 더욱이 앞으로는 바이오관련 정부의 여러부처들과 민간 단체들이 각각 따로 해외시장을 개척할 것이 아니라 힘을 합해 조직적으로 준비하고 공동으로 모임을 기획한다면 더욱 의미있는 결실을 기대할 수 있을 것이다.

미국만을 바라보는 우리바이오 기업들에게 유럽은 새로운 시장이자 기회가 될 수 있을 것 같다. 한국바이오 투자자를 대표하여 유럽의 많은 투자자와 바이오산업 관계자들을 만나고 한국투자동향에 대해 발표할 기회를 주신 바이오벤처협회와 김완주 회장님께 감사 드린다.