

# 또 하나의 'Birthplace of Silicon-Valley' 를 꿈꾸며...

10년 혹은 20년이 흐른 뒤에 지금의 조그만 연구실이 커다란 기업의 모태가 되어 관광객들의 발길을 이끄는 또 하나의 'Birthplace of Silicon Valley'가 될 수 있도록 맘을 흘리며 꿈을 캐고 있다.

글 | 최삼하<sup>1</sup> 호서대학교

見學

<< 첫째 날

▶▶ 이번 여행은 한국정보통신산업협회 주최의 벤처창업대전에서 수상한 팀을 대상으로 해외 유수의 IT기관과 업체견학 그리고 CES참관을 위해 마련된 미국 나들이였다. 미국시장의 경향과 약은 물론이고 벤처업계의 기본모델과도 같은 유명 기업들을 견학하여 시야를 넓히고 나아가 차후 미국에서 비즈니스를 시작했을 경우에 필수적인 네트워크를 확보하기 위한 시도였다.

덜컹거리는 느낌과 함께 드디어 나는 LA에 첫발을 내딛었다. 하지만 우리의 첫 숙박지가 샌프란시스코였기 때문에 몇 시간을 기다려 비행기를 갈아타야만 했다.

샌프란시스코에 도착 후 우리 일행은 현지가이드의 안내에 따라 5시가 넘어서야 금문교(Golden Gate Bridge)를 구경한 후 숙소로 도착했다. 미국에서의 첫날이 그렇게 저물었다.

見學

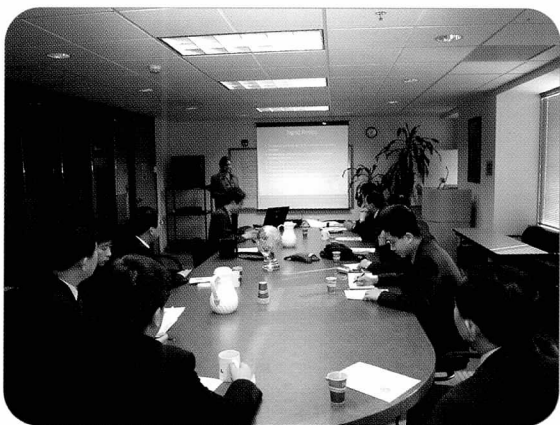
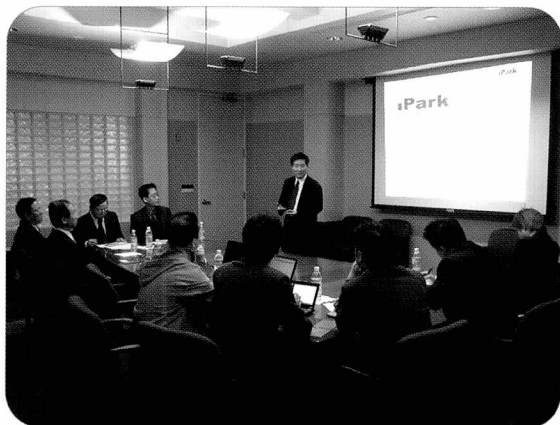
<< 둘째 날

▶▶ 아침식사를 마친 뒤 우리가 향한 첫 번째 목적지는 실리콘밸리에 자리 잡은 아이파크(I-Park)라는 곳이었다. I-Park는 정보통신부가 실리콘밸리에서 벤처사업을 시작하는 국내 기업들을 위해 여러가지 정책적인 지원과 미국 내에서 사업을 원활히 진행할 수 있도록 거점을 마련해주는 곳이다. 일종의 벤처 인큐베이터라고 할 수 있다. 주요 업무는 현지 및 국내 IT기업의 현지

화를 지원하고 미국시장의 시장정보 및 기술동향분석 등이다. 특히 현지의 법률, 회계 자문, 경영컨설팅, 현지 홍보 서비스 등 각종 경영지원은 물론이고 마케팅에 대한 전반적인 활동 지원을 담당하고 있다.

우리 일행은 3차에 걸쳐 치러진 엄정한 심사를 통과한 그룹이었고 사업화를 목적으로 하는 사람이 대부분이었기 때문에 이러한 미국시장에서의 비즈니스에 대한 문제는 아주 관심 있는 내용이었다. 감사하게도 현재 I-Park의 책임자로 계신 이종훈 소장께서 직접 우리들에게 미국시장에서의 비즈니스에 대한 내용과 I-Park소개 등 아주 좋은 말씀을 많이 들려주셨다. 특히, 국내기업가의 비즈니스 마인드에 대한 강연은 매우 인상 깊었다. 벤처기업이 대기업으로 성장하기 위해서는 반드시 마케팅교육을 철저히 받은 전문경영인이 기업을 경영해야 한다는 것이 이 소장의 지론이었다. 물론 엔지니어가 기업의 CEO로 성공하는 예도 없지 않지만 대부분의 엔지니어는 자신의 기술에 대한 자부심 내지는 자존심 때문에 대기업의 반열로 성장시키는 데에는 한계가 있다는 것이었다. 또한, 제조업의 한계에 대한 말씀도 빼놓지 않으셨다. 실리콘밸리에는 더 이상 제조업체는 존재하지 않는다는 설명과 함께 제조나 기술보다는 마케팅이나 세일즈가 더 중요하게 현대시장논리에 작용한다는 것이었다. 기술을 단지 기술로 보지 말고 하나의 비즈니스 모델 차원에서 접근해야만 성공할 수 있다는 것이다. 단적인 예로 델(Dell)컴퓨터를 들 수 있다. 이 회사는 R&D 투자가 매출액의 1% 미만이지만 컴퓨터 쪽만으로는 휴렛팩커드나 컴팩을 능가한다. 제조는 중국기업에게 용역을 주고 기술은 우수한 중소기업에서 돈을 주고 사온다. 델 컴퓨터는 오직 비즈니스만으로 성공한 케이스인 것이다.

마지막으로 문화, 경제, 사회 등 모든 면이 국내사정과 판이하게 다른 현지의 여러 가지 분야에 적응하는 것(localization)이 매우 중요하다는 것을 강조하셨다. 영어 소통이 원활하다고 해서 영어권 사람이 되는 것은 아니다. 그들의 문화와 습성 그리고 전통까지도 이해하고 있어야만 그들의 안방에서 우리의 물건을 팔수 있으며, 세계 여러 나라와의 치열한 경쟁에서 살아남을 수 있다는 것이다.



짧은 강연이었지만 얻은 것은 넘칠 정도로 많은 아주 귀한 시간이었다.

이것저것 궁금한 내용으로 이 소장님과 이야기길 주고받은 후 우리는 다음 목적지인 IBI(International Business Incubator)로 향했다. 인젠가 기회가 되면 나도 이곳에서 성공의 꿈을 일구고 있지 않을까 라는 상상을 해보면서 차창 밖으로 지나가는 여러 실리콘밸리의 기업들을 훑쳐서라 훑어지게 쳐다보았다. 인텔(Intel), 썬마이크로시스템즈(SUN), 엔비디아(Nvidia), 휴렛팩커드(HP), 애플(Apple), 필립스(Philips), 오라클(Oracle) 등 세계 IT산업을 이끄는 유수의 국제적 기업들이 실리콘밸리에 자리하고 있었다.

IBI에서 우릴 반겨준 사람은 잉그리드 러스틴(Ingrid Rosten)이라는 젊을 땐 상당한 미인이었음직한 중년의

레이디였다. IBI는 비영리재단으로서, 실리콘밸리 지역에 진출을 목적으로 하는 신생기업들을 대상으로 회사 설립부터 경영전반에 이르기까지 자문역할을 해주고 행정적 지원을 해주는 정부기관이었다. 현재 내가 몸담고 있는 호서대학교에서 운영하는 학생창업보육센터를 관리하고 있는 입장이었기 때문에 나는 IBI가 국내에서 운영되고 있는 벤처 인큐베이터와는 상당히 다른 마인드를 가지고 운영되고 있는 것 같아서 매우 흥미로웠다.

특히 가슴에 와 닿았던 말 중에 벤처 인큐베이션은 자금지원이나 장소제공, 혹은 장비지원과 같은 가시적인 내용이 중요하지 않다는 것이었다. 회사를 키워주기 위해서는 자금지원이 첫 번째 절차로 인식되어 있는 국내사 정과는 사뭇 다른 말이어서 이해가 쉽지 않았다. 잉그리드의 말로는 물론 자금지원이 없어서는 안 되는 필수적인 요소이지만 신생기업이 대기업으로 성장하는데 반드시 필요한 것은 자금보다는 성장과정에 도움을 줄 수 있는 생산적인 프로그램이라는 것이었다.

見學 << 셋째 날

▶▶ 오늘은 일정에 따라 몇 군데 견학을 한 후 CES (Consumer Electronics Show)가 열리는 라스베이거스로 떠나야 했기 때문에 아침부터 매우 분주했다. 먼저 우리는 산호세 주립대학에서 한국인으로는 드물게 미국의 세법(Tax)관련 법규를 강의하시는 교수님 한분을 뵈기로 되어있었다. 세법(tax)에 관해 조금 깊게 손을 대자면 한 시간으로는 수박 겉핥기도 못할 만큼 방대한 내용이라 미국현지에서의 비즈니스에 관한 질의응답 형식으로 강의를 진행되었다. 역시나 현지에서 많은 국내기업들의 시행착오를 지켜보신 분이어서 그런지 실질적으로 조심해야할 점들을 일목요연하게 말씀해주셨다.

미국에서는 탈세가 아주 중죄로 여겨진다고 한다. '모든 사람에게 가장 확실하게 찾아오는 것은 죽음과 세금이다.' 라는 속담이 있을 정도로 미국에서 세금은 자신이 죽은 후에도 징수될 정도로 아주 강력한 법장치가 되어있으며 그만큼 국세청의 권한이 매우 크다고 한다. 따라서 미국에서 사업을 할 경우 세금을 많이 낼수록 기업에 대한

평가가 좋아지고 그에 따라 은행에서 기업에 대출을 해주는 액수도 자연스럽게 늘어난다고 하니 탈세는 아예 꿈도 꾸지 말라는 것이 교수님의 첫 번째 조언이었다. 그리고 I-Park의 이종환 소장님께서 강조한 부분을 다시 한번 들을 수 있었다. 경영자의 기업 마인드가 기업이 성장하는데 매우 중요하다는 것이었다. 기술력을 바탕으로 창업을 준비하는 엔지니어들에게 반드시 하신다는 말씀이 있었다. 매출액 10억짜리 중소기업의 규모로 자기가 창업주와 경영권자를 겸할 것인지 아니면 매출액 1000억짜리 대기업의 규모로 회사를 키우면서 자신은 어느 정도의 지분만을 확보하고 전문경영인에게 경영권을 양보할 것인지를 결정해야 한다고 한다. 전문경영인의 역할이 얼마나 중요한가를 말해주는 대목이다.

오후 일정은 HP견학이었다. 정확히 말하자면 휴렛팩커드 사의 계열사로 현재 각종 계측기나 분석 장비를 생산하고 있는 애즐런트(Agilent Technologies)사를 방문하기로 되어있었다. 휴렛과 팩커드가 맨 처음 개발한 장비역시 일종의 계측기였으며 회사를 창업한 이후에도 HP에서 개발되는 제품은 대부분 공업용 계측기였다고 한다. 이후 회사의 규모가 커지고 컴퓨터 사업 쪽에도 발을 들이면서 컴퓨터 하드웨어 쪽은 현재의 HP로 남아있고 계측기나 분석 장비를 개발하던 사업 팀은 애즐런트라 독립된 자회사로 분리되었다고 한다. 그곳에서 우리는 HP의 역사와 발자취 그리고 그들의 발명품 등을 볼 수 있었고, 마치 HP박물관에 온 것과 같은 기분이 들었다. 다시 한번 휴렛과 팩커드의 천재성과 그들의 노력과 땀을 느낄 수 있는 시간이었다.



▶▶ 어제 저녁 늦게 도착했지만 전시회에 참가해야했기 때문에 잠이 부족했지만 아침 일찍 일어나야 했다.

2004 International CES(Consumer Electronics Show)는 미국 현지시각으로 1월 8일 개막되었다. 우리는 전시회의 종료일 이틀 전에 전시회에 참가하게 되었다. 마침 정보통신부 장관이신 진대제 장관께서 전시회에 참가를 하신다고 했다. International CES는 세계에서 가장 많은 가전제품 업체들을 연결해주는 무역 박람회로서 무선테크, 널로지(Wireless), 디지털 이미징(Digital Imaging), 홈 컴퓨팅(Home Computing), 네트워킹(Networking) 등 여러 시장에서의 새로운 가전 기술 동향에 대해 알아볼 수 있는



참여하였다. 삼성과 LG전자 쪽은 세계시장 점유율이 높은 모바일 폰과 디스플레이 제품을 중심으로 전시하였고, 중소기업측은 아이디어가 반짝이는 MP3, 소형 디스플레이

I-Park에서는 실리콘밸리에 더 이상 제조업체는 존재하지 않는다는 설명과 함께 ‘제조나 기술보다는 마케팅이나 세일즈가 더 중요하게 현대시장논리에 작용한다. 기술을 단지 기술로 보지 말고 하나의 비즈니스 모델 차원에서 접근해야만 성공할 수 있다. 특히 문화, 경제, 사회 등 모든 면이 국내사정과 판이하게 다른 현지의 여러 가지 분야에 적응하는 것(localization)이 매우 중요하다’는 조언을 들었다.

아주 좋은 기회라고 할 수 있다. 이번 CES는 전 세계 110여 국가에서 2,000여 전시업체, 4,000여 보도 관계자들 및 110,000여 참석자들이 유치된다고 하니 규모만으로도 세계 최대임을 부인할 수 없었다.

금년 CES는 9가지 주제로 나뉘어 전시회가 구성되었다. 오디오(Audio), 디지털 이미징(Digital Imaging), 최첨기술(Emerging Technologies), 게이밍(Gaming), 홈네트워킹(Home Networking), 홈시어터(Home Theater), 모바일(Mobile Electronics), 비디오(Video), 무선통신(Wireless Communication) 등. 각각의 주제에 걸맞는 세계의 가전업체들이 자사 제품을 홍보하기 위해 전시회장을 가득 채웠다. 국내 기업으로는 독립부스로 참가한 삼성과 LG전자가 가장 눈에 띄었으며 ‘Broadband IT Korea’를 표방하는 한국관에 여러 개의 중소기업들이

이, 블루투스 기술 응용 등의 제품을 선보였다.

우리는 여기저기 전시관을 돌아보면서 대만 기업들의 상술에 놀라지 않을 수 없었다. 대만 기업들은 먼저 관람자의 명찰을 유심히 확인한다. 그리고 Buyer라는 표시가 있거나 그와 같은 의미인 노란색 표찰을 달고 있으면 일단 가격을 공개하지 않고 물건을 살 사람인지 아닌지를 나름대로 판단하는 것 같았다. 이 사람이 거래를 성사시킬 의향이 있는 사람이라는 판단이 서면 그때부터는 매우 적극적으로 홍보를 하는 것이었다. 었그제 I-Park 소장님과 산호세 주립대학의 교수님 말씀이 생각이 나서 우리는 한국관에 위치한 국내 기업부스로 가서 여러 가지 질문을 던져보았다. 예상대로 실망스런 답변이 흘러나왔다. 기술력이 우수하다는 것은 누구나 다 인정한다. 하지만 세계적인 전시회에서 그것도 미국의 한복판에서 열리

는 전시회에서 '이 제품은 미국의 어떤 계층을 소비자 타겟으로 잡고 있습니까?' 라는 단순한 질문에도 명쾌한 답변을 주지 못하는 업체가 어떻게 물건을 시장에 팔 수 있겠는가? '아 이것이 우리 기업의 현주소구나' 라는 결론에 미치자 가슴이 답답해져왔다.

'From Korea' 라는 이름표를 보고 관심을 가져주는 기업이 있어서 가슴이 뿌듯해지기는 일도 있었다. 세계 각국의 게임업체들은 익히 우리나라 게임산업의 부흥에 대해 알고 있었다. 국내 게임산업의 발전과 세계적인 게임시장을 이끌어 가는 우리나라의 기술력을 매우 높게 평가하고 있었다. 한국에서 왔다고 하자 자신들이 개발한 게임주변기기들을 보여주면서 열심히 설명을 하는 것이었다. 우리나라가 게임강국이라는 것이 피부로 와 닿았고 게임공학을 전공하고 있다는 사실에 나도 모르게 어깨가 으쓱했다. 좀 더 일찍 전시회에 참여해서 보다 심도있게 전시회 참관을 했으면 하는 아쉬움이 내내 머릿속에서 떠나질 않았다. 다음에 또 기회가 된다면 컨퍼런스에도 참가하고 전시회 기간동안 차분히 기술동향을 파악하는 시간을 갖으리라 생각하며 아쉬운 마음을 달래고 숙소로 돌아왔다.

見學 << 마지막 날

▶▶ 미국에서의 마지막 날이 밝아왔다. 어젯밤 늦게 잠자리에 들었는데도 불구하고 아침 일찍 눈을 떴다. 미국여행의 마지막 날은 미국 서부지역에서 상당한 인지도가 있는 UC리버사이드 라는 대학에 방문하기로 되어있었다. 사실 우리가 미국일정을 잡은 시점이 새해의 시작 며칠 후였기 때문에 협회 쪽에서 무척이나 고생을 했다고 한다. 미국비자를 받는 일부러 미국현지에서의 스케줄 조정문제로 행사를 담당했던 실무진이 진땀을 뺐다는 소리를 들었다. 그럼에도 불구하고 미국에 머무르는 동안 준비된 하나하나의 시간들이 너무도 생생하게 머릿속에 각인될 만큼 인상적인 경험들의 연속이었다.

한국으로 돌아오는 비행기 안에서 그 동안의 일정을 돌아켜보았다. 무엇을 얻었는지, 무엇을 느꼈는지, 그리

고 무엇을 다짐했는지. 어쩌면 운 좋게도 수상자의 대열에 끼여 일주일간의 미국여행을 경험한 것이 내게 엄청난 행운을 가져다 줄 지도 모른다는 생각을 했다. 특히, 이번 미국연수는 엔지니어의 마인드에 갇혀있던 내 사고의 범위를 뛰어넘게 해 주었고 말 그대로 우물 안 개구리였던 내 가슴에 열정의 불이 피어나게 해주었다.

알찬프로그램을 준비해준 협회관계자 분들께도 노고에 감사드린다는 말을 전하고 싶다. 실상 국내에서는 연간 여러 정부기관에서 주최하는 많은 창업경진대회 혹은 전시회 등이 개최된다. 그러나 한국정보통신산업협회처럼 행사개최의 의미보다 행사에 참가한 가능성 있는 사람들에게 창업에서 성공까지의 로드맵(road map)을 확실하게 그려주는 곳은 찾아볼 수 없었다. 미국견학 이후에도 국내 업체의 견학은 물론이고 창업까지의 여러 과정에 대한 교육과 벤처캐피탈리스트들과의 사업설명회도 계획되어 있으며 현업에서 활동하고 있는 여러 CEO들과의 간담회도 주최된다고 한다.

또한 같이 동행했던 여러 친구들을 알게 된 것은 또 하나의 값진 소득이었다. 고작 일주일이긴 했지만 우린 정말 많은 이야기를 나누었고 마치 오래전부터 알고 지내온 사람들처럼 쉽게 가까워질 수 있었다. 언젠가 다시 미국에 멤버들이 모인다면 그 때는 지금처럼 우리보다 뛰어난 나라를 엿보기 위해 모인 것이 아니라 이 나라를 어떻게 요리할 것인가를 궁리하면서 견배를 할 수 있기를 바란다.

지금 연구실에서 글을 쓰고 있는 나는 가능하다면 10년 혹은 20년이 흐른 뒤에 이 조그만 연구실이 커다란 기업의 모태가 되어 관광객들의 발길을 이끄는 명소가 되게 만들고 싶어졌다. 또 하나의 'Birthplace of Silicon Valley' 를 꿈꾸는 것이 이제 나에게서 결코 위대한 영웅들의 전설로만 들리지는 않는다. 새벽 3시가 다 되어가는 이 시간에도 내 연구실 주위엔 또 다른 휴렛과 팩커드들이 맘을 흘리며 꿈을 깨고 있다.

또 하나의 'Birthplace of Silicon Valley' 를 꿈꾸며 의미 깊었던 여정의 기록을 맺고자 한다.