

VD 벤처 인큐베이터 SPECIAL



차세대 글로벌 주역의 산실 창업보육센터

성장 가능성이 있는 벤처기업을 지원하겠다는 의도로 도입된 창업보육센터(Business Incubator) 사업. 지난 10여 년간 진행된 이 사업은 단순히 저렴한 사무공간을 제공하는 차원을 넘어서서 교육, 기술지원, 시설확보, 컨설팅지원 등 창업에 필요한 전반적인 서비스를 제공함으로써 다수의 성공기업을 배출하는 업적을 세웠다. 이에 지금까지 달성한 성과와 역할, 글로벌 스타벤처의 산실로서 자리매김하게 될 창업보육센터의 비전을 점검하고자 한다.

●○ 창업보육 정보 총집합, Bi-Net

한국창업보육협회와 한국컨설팅협회가 공동으로 운영하는 Bi-Net(www.bi.go.kr)은 전국에 산재된 창업보육센터들이 온라인상에서 창업 관련 정보를 공유할 수 있는 네트워크 시스템이다. 전국 289개 창업보육센터와 각 센터에 입주해 있는 7300여 중소·벤처기업들을 잇는 거대 커뮤니티인 셈이다. 이 시스템은 ▲예비 창업자를 위한 입주 가능한 공실 현황 ▲일반 이용자들을 위한 전국 창업보육센터 현황 ▲입주·졸업기업 현황 ▲생산제품 ▲센터 및 기업 우수 사례 등 각종 창업보육 사업과 관련된 정보를 한 눈에 볼 수 있도록 구성되어 있다. 창업에서부터 경영, 법률, 재무, 마케팅, 기술 정보 등 입주 기업을 위한 상시 종합 컨설팅 체제를 구축하고, 토론회, 동호회, 민간 전문 사이트와의 연계 등 부가서비스도 제공한다. 특히 입주기업은 한국컨설팅협회와 1대1 맞춤형 컨설팅 서비스를 받을 수 있다.



창업에 필요한 총체적 지원 시스템

창업보육센터란 아이디어와 기술은 갖췄지만 창업여건이 미흡한 신생 벤처기업이나 예비창업자의 성공 가능성을 높여주기 위한 사업장을 말한다. 사무기기, 통신시설 등 기초시설이 구비된 일정 장소에 입주시키는 것은 물론이고, 기술·경영 및 행정·재정적인 총체적 지원이 뒷받침된다. 이와 같은 창업보육센터는 대학, 공공연구기관, 지방정부, 민간기관 등이 창업자들을 입주시켜 제반 혜택 및 서비스를 제공함으로써 신생 벤처기업의 생존율을 제고하고, 기술혁신 결과의 실용화 촉진, 신사업 창출, 고용창출, 지방경제 활성화, 기술인력 양성, 대학연구소 연구기능의 활성화 등 공공과 민간의 개발 목표를 동시에 만족시킬 수 있는 효과적인 사업이다.

우리나라 창업보육센터 사업은 90년대 초반부터 도입되어 90년대 중반 이후 벤처열풍에 힘입어 정부 주도로 급속히 성장했다. IMF를 계기로 대두된 창업지원과 고용창출의 필요성이 창업보육센터 사업의 확대를 더욱 촉진시킨 것이다. 1997부터 2000년까지 이루어진 양적인 확대는 주로 대학 내 창업보육센터를 중심으로 이루어졌으며, 그 결과 부족한 자원으로 많은 보육센터를 조성할 수 있었다.

중기청이 발표한 2004년 말 현재 창업보육센터 사업의 현황을 살펴보면 국내 벤처산업 발전에 일익을 감당해 왔음을 더욱 구체적으로 확인할 수 있다. 벤처붐이 절정에 이르던 2000년 말 220개에 달하던 창업보육센터는 2004년 말에 289개로 늘어났고, 입주업체 또한 2188개에서 3972개로 확대돼 무려 81.5%의 증가율을 보였다. 고용 인원은 6442명에서 1만 9387명으로 3배나 급증했고, 업체당 평균 고용 인원도 2.94명에서 4.88명으로 65.9% 증가했다. 매출액은 3645억원에서 1조 2023억원으로 3.3배에 달하는 성장을 이룬 것으로 나타났다.

글로벌 벤처기업의 산실

창업보육센터를 이용함으로써 얻게 되는 실질적인 이득은 무엇일까. 창업자의 입장에서 알아두어야 할 센터의 역할은 크게 세 가지로 요약된다.

첫째, 비용을 절감해 성장에 가속을 붙일 수 있다는 점이다. 새롭게 사업을 시작하려면 운영비용이 발생하기 마련이다. 그런데 보육센터를 잘 활용하면 형편에 맞는 사업거점을 저렴한 요금으로 사용할 수 있을 뿐 아니라, 창업에 필요한 제반 수속 등 필요 불가결한 일들을 배울 수 있으므로 시간이 절약되고 그만큼 인건비도 줄일 수 있다. 시간을 빼앗기지 않는 만큼 사업에 전념할 수 있어 사업 진행에도 가속도가 붙는 것. 이는 결과적으로 기업의 성장률을 높여준다.

둘째, 더 많은 정보와 기회를 확보할 수 있게 해준다. 신규로 창업하는 사람들 대부분이 자신만의 뛰어난 분야를 하나씩은 갖고 있을지 모르지만, 사업 설립에 관한 모든 것에 능통하지는 않다. 이럴 때 보육센터의 도움을 받으면 서투른 부분을 보충할 수 있을 뿐 아니라, 혼자서 생각하지 못한 아이디어나 정보를 제공받는 경우가 생긴다. 이를 비즈니스에 적극 활용함으로써 보다 빨리 사업을 궤도에 올릴 수 있다.

셋째, 사업이 벽에 부딪혔을 때 보육매니저의 상담은 큰 힘이 된다. 매니저에게 여러 가지 노하우를 배운다는 의미도 있지만, 대부분의 사업자는 회사나 가족 이외의 제3자와 이야기를 나누고 싶어 하기 때문이다.

이처럼 창업보육센터는 교육, 기술지원, 시설화보, 컨설팅지원 등 창업에 필요한 전반적인 서비스를 제공하며 건강한 벤처기업을 배출시키는 밑거름이 되고 있다. 더욱이 미국창업보육센터협회(NBIA), 아시아창업보육협회(AABD) 등과 국제협력을 강화해 세계적인 수준의 창업보육 사업으로 발전시켜 나가겠다는 정부의 계획뿐 아니라, 지역 특성에 맞는 보육센터를 전문화·특화해 우대 지원한다는 방침과 맞물려 당분간 활성화가 계속될 전망이다. 창업보육센터 사업이 한국경제를 주도해 나가고 많은 성공기업을 길러내 차세대 글로벌 주역의 산실로 거듭나길 기대해 본다.

인큐베이터 성공사례

SNU프 리시 전은 실험실벤처 가운데 대표적인 성공사례로 꼽힌다. 박희재 서울대 기계항공공학부 교수가 창업한 이 기업은 초정밀 측정장비 전문회사로 코스닥 등록 후 대성공을 거두어 이목이 집중되었다. 게다가 3억원의 연구기금을 대학에 쾌척함으로써 모범을 보이기도 했다.

성균관대 창업보육센터가 낳은 **인 비 트 로 플 랜 트**도 유명하다. 유리병 속에 키우는 '초소형 관상용 식물'을 세계 최초로 상용화한 것. 최근에는 국내 화훼상품 단일계약으로는 최대 규모인 340만달러(40여 억원)의 수출계약을 맺기도 했다.

지역특화 성공사례로 꼽히는 **나 노 텍**은 지난 2001년 천안대학교 창업보육센터에 입주한 기업이다. 탄소나노튜브를 이용한 나노 복합재료를 생산하는 업체로 대전·충남지역 보육센터 사업자 중 최우수업체 선정되었고 동화기업, 마루라인 등과 잇따라 계약을 체결하면서 우수한 성과를 기록하고 있다.

지난 2001년 설립된 **이 리 콜**은 3년 만인 지난해 8억원의 매출을 올리며 영남대 창업보육센터 입주기업 가운데 가장 유망한 기업으로 올라섰다. 초고속통신망용 다중분배기 및 필터를 신학협동으로 개발, 지금까지 총 20여 종의 제품을 생산하고 있다. 올해 약 20억원 이상의 매출을 기대하는 상황이다.

노트 라 폴은 광주과학기술원(GIST) 신소재공학과 실험실에서 출발한 바이오 신소재 전문 업체다. GIST로부터 '생체의료용 고분자 실험 기술'을 이전받아 지난 2001년 6월 설립된 이 회사는 이전받은 기술로 김치의 숙성 정도나 고기 및 과일의 신선도를 측정할 수 있는 계측장치를 개발했다. 이 기술은 국내는 물론 영국과 핀란드 등지에서 호평을 받고 있다.

한국생명공학연구원 바이오벤처센터에 입주한 **네 오 핀**은 창업 5년여 만에 급부상한 케이스다. 기능성 화장품과 대체 의약품을 생산·판매하는 이 기업은 민감성 피부관리용 보습제 '아토피'에 주력해 국내 아토피 화장품 시장의 30~40%를 점유하고 있다.