

VD 벤처 인큐베이터 SPECIAL

창업보육센터를 말한다

창업보육 사업이 벤처 재도약을 도모하고 한국경제 성장을 견인할 대안으로 떠오르고 있다. 관련 정책과 활성화 방안이 발표되고 있는 가운데, 창업보육 사업의 효과를 실제로 체감하고 있는 이들의 목소리를 통해 사업의 장점과 개선점을 들어보고자 특별 대담을 마련했다.

대담자 : 문유희(배화여대 창업보육센터 매니저) · 송승한(쓰다넷 대표 / 보육센터 졸업) · 남영균(웰리네사람들 대표 / 보육센터 입주)



문유희 매니저

1. 배화여대 창업보육센터가 지난 6년간 거둔 성과는 어떠한가?

○ ● 문: 1999년 문을 연 이래 운영성과 평가부문에서 최우수(A등급)센터로 2년 연속 선정되었을 정도로 우수한 성과를 내고 있다. 초기에는 IT사업 분야를 집중적으로 지원했지만, 산학연의 모델을 개발하고자 식품 관련 기업들로 범위를 확대했다. 2004년도부터 기능성 식품과 모바일게임 분야에 지원하고 있는데 배화여대의 전통조리과와 식품영양연구소 등과 연계해 효과적으로 운영되고 있다. 창업보육센터 입주가 곧 기업의 성공률을 높이는 길이라는 인식이 사회적으로 확산되길 바라고, 센터 역시 이러한 정체성을 가지고 사업을 전개해 나갈 계획이다.

2. 어떤 계기로 창업보육센터에 입주하게 됐는가? 실질적으로 받은 도움은?

○ ● 송: 비용절감 측면을 배제할 수는 없을 것 같다. 솔직히 처음엔 그것이 주목적이었지만 센터를 졸업할 때쯤 되어서는 정보교환과 인적네트워크 형성에 큰 효과가 있다는 것을 깨달았다. 보육센터인프라를 통해 정보를 습득하고, 그것이 실제 비즈니스로 연결되기까지 센터에서 적극적으로 도움을 주었다. 자금 조달과 마케팅, 특히 기업을 홍보하는 일에도 센터의 인적네트워크를 활용할

수 있었다.

○ ● 남: 독자적으로 개발한 기능성계란을 가지고 사업화를 시도했지만 막대한 손실만 본 채 실패하고 말았다. 체계적으로 사업을 지원해줄 매개체가 필요하다는 것을 절감하던 차에 기능성 식품과 관련해 특화된 배화여대 창업보육센터를 만나게 됐다. 지난 4월에 입주했는데 그로부터 한 달간 진행된 상황을 보니 과거에 혼자서 뛰어다녔던 1년의 성과를 훨씬 뛰어넘는 수준이었다. 센터의 도움으로 기술이전 컨소시엄까지 달성했고 올해 안에 벤처기업으로 지정받는 것을 목표로 삼고 있다.



송승한 대표

3. 창업보육센터 사업의 가장 큰 장점은 무엇이라고 생각하는가?

○ ● 문: 전문가 풀을 이용할 수 있다는 점이다. 기업을 경영하다 보면 변리사

TIP

● 내게 꼭 맞는 창업보육센터 찾아가기

창업보육센터가 각각의 입주조건을 갖고 일정 심사과정을 거쳐 입주업체를 선발하듯이 입주업체도 자신에게 적합한 보육센터를 선택하기 위해 나름의 선택기준을 갖는 것이 필요하다. 다음의 질문들을 적절히 활용하여 효과적인 보육프로그램을 선택하도록 하자.

- 1 보육심적 알아보기 어떤 보육프로그램을 갖고 있나? / 어떤 성공사례들이 있나? / 졸업한 업체들은 현재 얼마나 성장하고 있나? / 보육업체들의 만족도는 어떤가?
- 2 졸업(퇴거)기준 알아보기 졸업(퇴거)기준이 있나? / 기간의 연장 등이 용이한가? / 평균 입주기간은 어느 정도인가? / 졸업기업에 대한 별도의 보육프로그램이 있나?

나 변호사, 회계사 같은 전문가들과 접촉해야 할 경우가 생기는데 이때 보육센터와 연결된 믿을 만한 전문가들에게서 더욱 세밀한 조언을 받을 수 있다. 편법이 아닌 지름길을 제시해 주는 개념이라 하겠다.

○ ● **송**: 문 매니저의 말에 동의한다. 기업 경영에 필요한 구성요소들을 혼자서 해결해 나가다 보면 어느 부분은 누락되거나 우선순위를 놓치기 십상이다. 그러나 전문가를 활용하면 시행착오도 줄이고 바로잡을 기회가 생긴다. 이미 센터를 통해 한 차례 검증된 전문가이기 때문에 안심이 되고 기반을 확실히 잡아주는 역할을 한다.

○ ● **남**: 실례를 들어, 보육센터 입주 전에 직접 특허를 신청하면서 250만원의 비용이 들었다. 그런데 보육센터에서 주선을 해주시니 비용이 120만원으로 절약된 데다, 그중 50만원을 지원받기까지 했다. 일의 진행속도도 빨라서 시간을 크게 단축할 수 있었다.



남영균 대표

4. 창업보육센터 입주를 희망하는 예비창업자들이 준비해야 할 부분을 조언해 달라.

○ ● **문**: 사전에 사업타당성 검토가 필요하다. 입주에 필요한 서류 중에는 사업계획서가 있는데, 심사를 하다보면 신청자가 사업계획서를 제대로 숙지하지 못하거나 안일하게 작성해 온 경우를 보게 된다. 스스로 사업타당성을 확실히 검토한 후 찾아와 준다면 센터 역시 적극적으로 전문 심사단을 통해 검증해 줄 것이다.

○ ● **송**: 사업의 성공 가능성을 높이려면 아이템 선정에 있어 분명한 방향을 설정하는 것이 중요하다. 자신이 가지고 있는 핵심역량이 무엇이며, 그것을 어떻게 집중시킬 것인지에 대한 충분한 검토가 선행되어야 한다.

○ ● **남**: 성급한 자세를 버릴 것을 당부하고 싶다. 빨리 사업을 진행시켜 가시적인 성과를 내겠다고 조금해하면 수입에 연연하게 되고 시행착오를 겪을 확률도 높아진다. 센터에서 이끌어주시는 대로 기초부터 다진 다음 차근차근 단계를 밟아야 사업이 가능해지는 것이다.

5. 앞으로 창업보육센터가 더욱 활성화 되기 위한 개선점을 꼽는다면?

○ ● **문**: 보육센터 내에는 단순히 저렴한 입주료만을 바라고 오는 기업들만 있는 것이 아니다. 따라서 정부를 비롯해 사회 전반적으로 보육센터에 대한 시각을 제고해 주길 바란다. 특히 정부 차원의 각종 사업을 실시할 때 보육센터 출신 기업들에게 가산점을 주는 등 제도 개선이 이루어져야 한다. 이미 보육센터를 거치면서 1차 평가를 받은 셈이고 사업성 검증 역시 이루어졌다고 보아야 하기 때문이다. 정부의 제도 활용에 있어 유리한 입장이 되어야 보육센터의 위상도 높아지고 앞으로도 제 몫을 할 수 있을 것이다.

○ ● **송**: 실패사례 분석보다는 성공사례를 키워서 센터 졸업기업이 후배들에게 노하우를 전수하고 자본을 투자하도록 만드는 순환구조를 형성하는 것이 바람직하다고 본다. 좋은 기업을 선별해서 성공시키는 데 역량을 집중하면 센터의 수준도 올라갈 것이다. 개인적으로는 기술보증기금과 센터가 협약해서 보증추천을 하는 제도가 활성화되었으면 한다. 단, 해당 기업이 실패를 하더라도 센터에 불이익을 주지 않는다는 전제가 필요하다.

○ ● **남**: 정부의 각종 지원정책을 센터 출신 업체들에게 우선적으로 실시한다면 정부 역시 시행착오를 줄이고 자금 손실도 막을 수 있을 것이다. 특히 대학 내 창업보육센터의 산학협력에 대한 지원을 강화한다면 경쟁력을 높이는 효과도 거두게 된다.

③ 보육서비스 담당인력에 대해 알아보기 보육프로그램 수행인력(센터장, 매니저, 운영요원, 운영위원, 자문위원 등)은 어떤 사람들인가? / 어떤 자세와 의지로 참여하고 있는가?

④ 보육프로그램의 적합성 판단하기

● 사업계획서 작성, 법률자문, 세무·회계자문, 마케팅, 네트워킹서비스 또는 교육서비스 등 다양한 보육프로그램 중 어떤 내용이 꼭 필요하고 효과적으로 도움을 줄 수 있을지 판단해 보아야 한다. ● 보육센터별 입주기준은 차이가 있다. 보육센터는 기존 입주기업들과의 협력이나 지원역량을 고려 보육프로그램을 운영하기 때문에 사전에 기준을 정확히 확인해봐야 한다. ● 보육센터의 보육프로그램을 이용하기 위해서는 월 요금 외 보증금, 성공보수 등의 비용이 요구된다. 어떤 경우에는 회사 형편에 따라 요금체계를 다양하게 가져갈 수도 있다. ● 센터 운영시간, 공간의 확장(추가)사용 가능, 보육기간의 연장 등 센터의 운영방침을 사전에 알아보도록 한다.