

제9회 정보통신벤처창업경진대회 수상자 해외견학을 다녀와서..



실리콘밸리~

나에겐 참 인연이 깊은 곳이다.

1995년 처음 실리콘밸리란 곳에 발을 디디었다. 다니던 연구소에서 1주일간 출장을 간 것인데, 그때 그곳에서의 인상이 워낙 강렬해서 나는 다시 돌아올 비행기를 타기가 싫을 정도였다.

그곳에서의 일주일엔 나에게 깊은 영감을 주었고, 난 그 영감을 바탕으로 이후 10년을 먹고 살았다고 해도 과언이 아닌 것 같다. 그때의 경험이 내가 지금까지 해왔던 일들에 고스란히 스며들었기 때문이다.

그리고 12년이 지난 지금 나는 새로운 일을 시작하는 기로에 서서 다시 실리콘밸리에 오게 되었다.

TOUR 첫날

주말인 관계로 비공식 일정이었다. 공항에서 내려 샌프란시스코 인근 관광지를 방문하였는데, 샌프란시스코의 상징이라고 하는 金門교가 가장 인상적이었다. 그 날은 미국의 기념일인 콜럼버스테이를 기념하는 행사가 있어서 다소 들뜬 분위기를 느낄 수 있었다.

TOUR_ 둘째날

시차적응이 제대로 된 것인지 몸이 의외로 가볍다. 오늘부터 본격적인 견학 일정이라고 생각하니 까다로운 긴장이 된다.

처음으로 찾아간 KIICA(정보통신국제협력진흥원)는 정통부 산하기관으로 국제협력 사업과 IT 해외진출지원을 하는 조직이었다.

KIICA 실리콘밸리 지사의 개략적인 업무현황과 미국시장에 진출하기 위한 방법론을 경청하였다.

시장에서 생존하기 위해서는 단순히 반짝이는 아이디어가 아니라 계획을 세우고 변화하는 환경에 적응하는 구성원의 중요성에 대한 이야기를 들었다.

시장의 요구는 항상 달라지고 IT 제품군에서 제품의 라이프 사이클은 빠른 경우 3개월 이하 느려도 1년이 넘지 않고 6개월 정도의 평균 라이프 사이클을 갖기 때문에 늘 능동적으로 반응할 수 있는 조직의 탄력성의 중요성이 강조됐다.

두 번째 방문지인 BlueRun Ventures에서는 V.C들의 입장에 대한 이해도를 높일 수 있었다. 전체적으로 초기 단계에 100만~700만 달러의 투자를 하고 중기 이후에 1500만~2000만 달러의 투자를 하는 규모의 회사였다. V.C의 입장에서 전체 보유금액이 1조가 된다면 그 금액을 10억씩 1000개로 나누어 투자를 할 수 없다는 이야기가 인상적이었다. V.C도 하나의 업체로써 조직과 자금을 운영하는데 효율적인 관리를 해야하기 때문이다.

결국 운용규모와는 별개로 전체 투자회사의 숫자는 어느 정도 일정하기 때문에 전체 펀드의

규모가 클수록 개별 투자 아이템 혹은 회사의 규모를 '시장이 열렸을 때'의 전체 시장규모를 예측하고 일정 규모 이상의 시장 형성될 것으로 판단되는 아이템을 우선 결정하고, 그 아이템을 실현하려는 회사 혹은 팀의 구성원과 결합력 등을 종합적으로 판단하여 투자를 한다는 이야기에서 V.C들이 투자를 하는 방식에 대한 이해할 기회가 되었다. 특히 사업계획서의 중요성을 이야기 하면서 창업자와 V.C가 의사를 소통할 수 있는 방식은 사업계획서를 통해서 이루어지는 경우가 많으므로 특히 중요성을 강조하였다.



TOUR_ 셋째날

첫방문지는 WSGR(wilson sonsini Goodrich & Rosati)라는 법률회사로써 실리콘밸리의 사고구조를 이해하는 좋은 경험이 됐다. 특히 2만 달러에 달하는 개략적으로 1년 정도의 법률자문 서비스 비용을 무상으로 제공하고 주식의 지분(1%남짓)을 매입하거나 혹은 나중에 회사가 일정 수준에 올랐을 때 받는 방식의 구조는 독특하다는 생각을 했었다. 법률회사가 단순서비스 제공의 범주에서 벗어나 리스크를 안고 파트너의 관계를 지속하는 것은 참신하다는 생각을 했다.

두 번째 방문한 특허법인 FR에서는 특허에 관한 이야기뿐만 아니라 미국기업문화에 대한 이해도 할 수 있었다.

미국에 본사를 두고 특허 등의 소유권을 가지는 형태가 장벽이 낮은 것이라는 방법과 미국에 지사나 계열사를 통해 일정 수준에 도달했을 때 특허 등의 권리를 가지는 방법, 조세피난처 등의 장소에 회사를 차리는 방법 등을 이야기하였는데, 마지막 방법은 나중에도 일정 회사가 성장하였을 때도 할 수 있으면 당장 실행하기에는 5억원 내외의 비용이 소요되니 이정상 회사가 성장하였을 때 진행하는 것을 이야기하였다. FR이 특허법인인건 하지만 전체적인 느낌이 우리나라의 변리사와는 다른 느낌이었고, 벤처기업을 상대로 특허가 전문화된 법률회사의 느낌이었다.

또, 미국에서 사용되는 예비특허 및 우리나라의 국가정책자금과 유사한 연구기금 및 군대관련 개발자금 등 유용한 정보를 얻을 수 있었다.

TOUR 넷째날

pagemill partners는 M&A전문 firm이었다. 마케팅 및 광고 비용의 부담으로 인한 M&A의 유용성을 주로 이야기했는데, 1,2 단계의 초기기업이 미래의 가치를 기존 사업체에 인정받았을 때 그 미래가치를 valley of death를 지나면서 기업체력이 저하되거나 혹은 파산하게 되는 가능성을 피하면서 exit하는 방법으로 M&A를 이야기 하였다.

세부적으로 M&A 하는 방식과 협상의 방법들에 대한 방법적 차이를 이야기 들었고, 우리나라 기업과 미국기업같이 국가와 문화가 다른 경우

에 어떤 방식으로 M&A가 이루어지는지 그 경우 구성인력들 각자가 갖추어야할 소양이 무엇인지 질문해보았다. 언어와 문화 그리고 고용승계 극단적으로는 건강보험까지 언급을 하면서 시스코의 경우 전담 부서가 명함까지 M&A가 이루어진 다음날 제공한다는 이야기를 들으면서 체계적이고 빈번한 M&A가 이루어지고 있음을 느낄 수 있었다.

우리나라가 IPO를 주된 exit방식으로 취하는 것에 비해서 M&A가 활성화된 모습을 보면서 합리적이고 유연하다는 생각을 가지고 있다는 생각을 하게 되었고, 기업이 금전적으로 그리고 기술적으로 외부의 수혈을 받아가면서 활동적으로 움직이는 느낌을 받았다. 이합집산을 하면서 늘 변화하려는 모습에서 미국기업들 혹은 글로벌 기업들이 규모가 우리의 대기업보다 크지만 여전히 초기에 시작하였던 벤처정신을 잃지 않았음을 느낄 수 있었다.



점심을 먹고 이동해서 간 곳은 무슨 미술관 같았다. 하지만 이곳은 벤처캐피털 사무실이 모여 있는 곳, Storm Ventures라고 하는 곳이었다. 이곳에서의 경험은 조금 특별했다. 날씨가 좋아 건물의 테라스에서 프리젠테이션을 하게 되었

는데, 참석한 연수생 모두 캘리포니아의 자외선을 흠뻑 실감하였다. Storm에서는 실리콘밸리가 좋은 이유로 다음의 3가지를 꼽았다. 1. 좋은 대학이 많다 2. 돈이 있는 VC가 많다 3. 성공사례가 많다(인텔, 구글, 야후...) 그리고, 한국과의 가장 큰 차이는 정말 귀감이 될 만한 성공모델이 없다는 것이라는 말에 이를 채워줄 수 있는 젊은 벤처가 되기 위해 열심히 노력하겠다고 다짐했다.



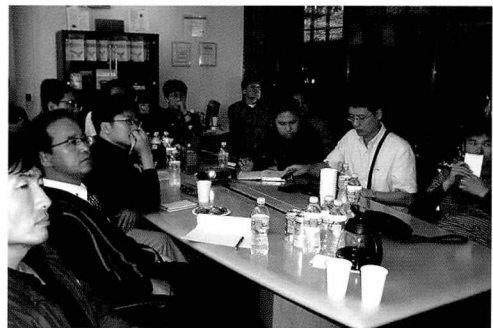
TOUR_다섯째날.

페이팔 건물 앞에 도착하니 커다란 eBay 로고가 눈에 들어 온다. PAYPAL은 미국의 독특한 금융환경 아래서 성장한 전자결제 시스템 회사이다. ebay에 피인수된 기업이며 auction을 인수한 기업으로 유명하다. 우리나라에서는 쉽게 정착하기 힘들 것 같은 비즈니스 모델이라는 생각을 하였는데, 이 회사가 기존에 미국에서 check의 단점을 보완하는 비즈니스 모델이기 때문이다.

미국의 경우 우리나라의 가계수표 개념의 check를 배송하는데 2~3일 환전하는데 1~2일 정도 걸리는 방식의 서비스가 유지되고 있다. 전체적으로 3~4일이 걸리는 이런 과정과 check

의 부도율로 인한 문제나 소호사업자의 신용카드 수수료 등에 관한 고통을 경감시키는 비즈니스 모델을 구상하여 성공한 케이스이다. 우리나라의 경우 인터넷 बैं킹이 워낙 발달되어있어 직접적으로 적용시키기는 어려운 모델이지만, 몇 가지 눈에 띄는 점이 있었다.

점심을 먹고 이동한 곳은 IJAK Solution이라고 하는 한국인이 경영하는 무선통신단말기 회사였다. 공식방문지 중에서 특히 우리의 아이템과 밀접한 연관을 가진 회사여서 가장 흥미롭게 방문한 일정이었다.



이번 실리콘밸리 투어는 어쩌면 내게 새로운 전환점이 될지도 모르겠다. 12년 전에 그랬듯이 이번 투어에서도 나는 그 때와 같이 많은 것을 보고, 듣고, 배웠으며, 그 것이 앞으로 다가올 10년의 씨앗이 될 것으로 기대한다.

이런 좋은 기회를 주신 MIC와 KAIT 관계자 여러분
의 노력에 감사할 드리며 더 많은 수상자들에게 혜택
이 돌아갈 수 있었으면 하는 바람을 해본다. ☺

■ 작성 : 김성일, 정조균