

IDEA로 승부하는 벤처기업

IDEA와 기술을 접목하거나 아이디어 하나로 승부하는 벤처기업들이 속속 등장하는 요즘, 중소 벤처기업

들의 창의적인 비즈니스 IDEA는 황금알이라 할 수 있다. 최근 이 대세는 대기업까지 이어져 SK텔레콤 (대표 김신배, www.sktelecom.com)이 국내 중소 벤처기업을 대상으로 '오픈 아이디어플러스 페스티벌

(Open Idea+Festival)'이라는 IDEA 공모전을 개최하기도 했다. 또한 이런 대기업들의 IDEA 공모전이 아니라도 대학별로 '대학생 창업 아이디어 경진대회' 등의 공모전을 심심찮게 볼 수 있다. 이렇게 공모

전에서 수상한 작품들의 경우 해당 기업이나 관련 기업들이 비즈니스 모델로 새로이 장착해 사업을 벌이기도 하고, 우승자의 경우 자사의 직원으로 특별 채용하는 등의 이례적인 사례가 늘고 있는 추세다. 이런 관점에서

IDEA는 더 이상 단순한 사업, 마케팅 아이템이 아니라 미래를 결정짓는 큰 요인 중 하나라 할 수 있다.

이에 최근 국내외에서 각광받고 있는 벤처기업 중 IDEA로 각광받는 벤처기업의 유형과 사례를 살펴보자.





아이디어로 백만장자 되기

적지 않은 사람들이 벤처 창사(創社)를 100미터 달리기로 생각한다. 하지만 벤처 창사는 마라톤이다. 벤처 기업의 특성 중 하나가 신속성인 만큼 창사 역시 속전속결로 될 것으로 생각하기 쉽다. 하지만 그것은 철저한 착각이다. 존 네샤임 미 코넬대 교수는 저서 '벤처창사 A to Z'에서 창사 과정을 14단계로 구분한다. 창사과정을 잘 살펴보면 각 단계별로 엄청난 함정이 도사리고 있음을 알 수 있는데 우선 사업아이디어 찾기부터 살펴보자.



어디에서 좋은 사업 아이디어를 얻을 수 있을까. 창사를 꿈꾸는 모든 사람들의 고민이다. 아이디어의 원천은 인간의 정신적 활동만큼이나 다양하다. 그래도 뽀족한 아이디어가 떠오르지 않아 고민하다 결국 포기하는 사람이라면 이렇게 한탄할지도 모른다. '빌 게이츠 이후 웬만한 아이디어는 이미 다 나왔어', '더 이상 획기적인 것은 있을 수 없어.' 하지만 정말 그럴까? 에디슨이 백열전구를 발명했을 때 미 특허청장은 세상에 더 이상의 발명품은 없다고 선언했다. 그러나 인류는 에디슨의 전구 이후로도 세상을 바꿔놓는 아이디어로 수많은 발명품을 계속 쏟아냈다. 즉 절대 아이디어는 마르지 않는다. 생각을 조금만 비틀고 바꾸고 꼬아보면 아이디어는 분명히 나타난다. 예를 들어 신제품 개발



이나 용도를 개발하는 등의 아이디어는 주요한 특성이나 특질을 끄집어내 그것을 가능한 변화시키며 접근할 수 있고 상품이나 제품의 결점을 찾아 소재를 발견하는 방법도 있다. 또 할 수 있는 여러 아이템을 완전 분석해 우선 조건을 열거하는 방법도 있을 수 있다. 또 한가지 방법인 강제연관법은 관계없는 것들을 강제로 관련시키는 것인데 여러 데이터군으로부터 새로운 아이디어를 도출하는 방법이다. 이 밖에도 브레인스토밍을 통해 데이터와 아이디어를 통합해 절충적인 발상기법을 조합하는 방법이 있다.

한편 아이디어의 산업의 중요한 측면이라는 점은 새삼스러운 일이 아니기에 아이디어의 중요성이 의미를 더하고 있다. 용산에 '별난물건 박물관'은 독특한 아이디어로 완성한 제품들이 전시돼 있다. 전시품들은 창조적이지만 수익을 창출하기엔 부족한 것들인데 여기서 얻을 수 있는 점은 아이디어에는 기술, 마케팅 등 기업을 경영할 수 있는 요소들이 고루 갖춰져야 한다는 것이며 그 때문에 이성적인 숙고의 단계를 거쳐야한다는 것이다. 아무리 좋은 아이디어라도 사업계획으로 구체화 되는 확률은 100분의 1에 불과하다. 아이디어를 찾는 일에도 적지 않은 시간이 걸린다. 최소 1년, 보통 그 이상의 기간에 걸쳐 서서히 진행된다. 물론 신속하게 형성된 아이디어도 성공할 수 있다.

아울러 예비 창사자들은 아이디어를 생성함과 동시에 기업의 비전을 정립시켜야 한다. 기업의 비전에 대한 확신이 없다면 새로운 아이디어는 실현되지 못하는 꿈으로 끝나기 쉽기 때문이다.

아이디어를 찾는 것은 창사자들에게 있어 무척 외로운 단계이다. 창사자는 아이디어를 포기하거나 또는 신뢰할 수 있는 친구들과





비밀리에 논의할 만큼 구체적인 형태로 만들 때까지 혼자 앉아서 여러 가지 대안을 마련해야 한다. 이 단계에서 창사 후보생들은 엄청난 자기분석과 성찰에 몰입하게 된다.

‘나는 인생에서 무엇을 하고 싶은가.’ ‘명예를 원하는가, 부(富)를 원하는가.’ ‘나는 신설벤처기업을 이끌어가는 과정에서 직면할 어려움을 극복할 준비가 돼 있는가.’ ‘나의 배우자는 기꺼이 나를 도와줄 것인가.’ 이때 비전이 이러한 심리적 갈등을 이겨내는 힘이 된다. 실리콘밸리의 벤처기업가 리펠센스타인은 자신의 성공을 다음과 같이 회상한다.

‘나는 정말 바보였다. 내가 디자인하는 컴퓨터가 완성될 수 없다는 암울한 예측을 완전히 무시했기 때문이다. 하지만 나는 성공했고 백만장자가 됐다.’



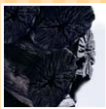
벤처 아이디어 Case by Case

아이디어로 승부하는 벤처기업을 살펴보자. 먼저 인간의 편안함을 추구하는 본능에 소구하여 개발되는 사례를 들 수 있다. 얼마 전 국내 한 중소기업이 개발한 응급수송차량이 있다. 기존 구급차와 달리 승용차와 같은 승차감을 가지고 있으며 20여 가지의 응급의료장비가 설치돼 움직이는 응급실 역할도 할 수 있다. 또 실시간으로 누전 경보를 알려주는 지능형 발전기도 볼 수 있다. 이런 제품들은 모두 공공기관이나 국가에서 인증을 받아 좋은 반응을 얻고 있다. 최근에는 자연을 활용한 신기술 아이디어도 눈길을 끌고 있다. 35억 년이라는 오랜 기간 지구의 가혹한 환경에 적응하면서 끊임없이 다듬어져 온 최적화된 ‘자연’의 작품을 모사해 공학적으로 응용하려는 시도라는 평가도 받고 있는 ‘자연모사’가 그것. 자연의 뛰어난 기능을 ‘카피’ 하려는 겸손한 공학자들에게는 동식물의 재료나 구조, 심지어 행동과 제어 방식까지 모두 아이디어의 원천이다.

국내 한 벤처기업은 천장에 거꾸로 붙어 기어 다닐 수 있을 정도로 접착력을 자랑하는 게코 도마뱀의 발바닥을 이용한 기술에 관심을 두고 있다. 진공에 가까운 반도체나 디스플레이 공정에서는 흡입력을 이용할 수 없어 기판을 옮길 때 흡착판이나 접착제를 이용하고 있기

아이디어맨들이여 사장을 꿈꾸라

생활 속 아이디어는 사업아이템



숯으로 만든 주방기기로 유명한 김정신 아이에스디지털 사장은 사람들이 숯불구이를 선호하면서도 굽는 과정에서 발생하는 연기에 발암 물질이 함유되어 있어 걱정하는 것을 보고 숯으로 구이판을 만들어야겠다고 결심, 숯으로 주방기기를 만들어 사업화에 성공했다.

주성숙 현우전자 사장은 무선통신 단말기의 전자파가 심각하다는 점에 착안, 단말기 내부에서 발생하는 정전기와 전자파를 흡수하여 이를 전원으로 작동시키는 무선통신 단말기용 장식물을 개발했다.

신기술은 특허부터 신청



벤처기업의 가장 큰 무기는 기술력. 보안암호인증전문회사 강형차 인터넷시큐리티 사장은 “자문을 구하기 위해 주위에 아이디어를 발설하면 상대측이 비슷한 아이템을 만들어 역이용하는 경우가 있다”며 “신기술은 특허출원부터 해놓아 철저하게 보호해야 한다”고 충고한다. 정선문 연합시스템 사장은 “협력사 제의를 받고 대기업에 도면을 넘겼다가 기술을 도용당했다”며 기술보안을 강조했다.

아이디어의 기술화 속도에 맞춰 기업별 기술에 대한 나름대로의 안전장치를 마련해 두어야만 한다.

마케팅 첫 문은 CEO 문



벤처기업이 개발한 기술은 대부분 첨단이라 효능에 대한 입증에 어려움이 때문에 대기업이나 관공서와 같은 거대조직을 고객으로 확보하는 것이 중요하다. 강형차 인터넷시큐리티 사장은 보안시스템을 납품할 은행을 잡기 위해 1년 반을 쫓아다녔으며, 이수정 이포넷 사장도 일을 핑계로 만나주지 않는 관계자를 만나기 위해 두 시간 동안 미동도 못한 채 기다렸다는 경험을 얘기하며 “CEO가 솔선수범해야만 벤처기업이 살아갈 진로가 보인다” 마케팅도 사장이 꼭 챙겨야하는 부분임은 자명하다.

당당 하라



김정신 아이에스디지털 사장은 협력사와 거래를 의논하기 위해 방문한 대기업의 구매과 직원이 불손한 자세로 회사에 대해 탐문하는 태도에 강력하게 항의하는 등 당당하게 대처해 회사 매출의 60%를

때문이다.

이를 대신해 게코도마뱀 발바닥의 나노섬모 구조를 이용한다면 접착제 성분 없이 깨끗한 LCD 기판을 만들 수 있을 것으로 기대하고 있다. 체중 100~300g에 불과한 게코도마뱀은 발바닥에 돋아 있는 수억 개 나노 섬모로 인해 이론상 자기 체중의 10~100배 무게를 발바닥에 붙일 수 있다. 먹이 사냥이나 포식자로부터의 자기방어를 위한 것이다. 이에 관해 조영삼 한국기계연구원 미래기술연구부 선임연구원은 “전자현미경으로 발바닥을 들여다봐야 겨우 보이는 케라틴 재질의 나노 섬모에 의한 반데르발스 힘이 접착력의 비밀”이라고 설명했다. 또한 일본에서 수입되는 LCD 공정 핵심부품을 대체할 수 있을 것이며 실용화에 성공하면 게코도마뱀의 발바닥이 산업적으로 응용된 첫 사례가 될 것이라고 내다봤다.

한편에서는 물에 젖지 않는 연꽃잎의 비밀, 로터스 효과를 이용해 일반 유리에 나노 크기의 요철을 만들어 발수성을 띠도록 하는 것, 와이퍼가 필요 없는 차 유리나 청소가 필요 없는 유리창이 발표되는 등 아이디어 상품들이 쏟아지고 있다.

이와 함께 생활 속의 아이디어로 벤처 CEO로 등장하는 여성이 증가하고 있는데 걸레질과 청소기를 합친 스팀청소기를 만들어 매출에서 대기업들을 누르고 청소기 시장을 새롭게 개척한 한경희 씨의 사례만 봐도 알 수 있다. 한 창업 컨설턴트 관계자의 말에 의하면 “예비 창업자들의 경우 아이디어를 찾는데 많은 시간을 투자해야 한다. 물론 너무 오랜 시간을 소비하면 기회 요소가 떨어지기 때문에 계획된 시간을 효율적으로 사용해야 한다. 아이디어 하나를 넓게 보자면 시장의 패러다임을 바꿀 수도 있다”도 말한다.

아이디어에 굶주렸는가? 그렇다면 움직이자. 햇살 밝은 5월, 새로운 풍경을 담고만 와도 머리와 마음에 꽃그림이 그려질 것 같은 달이다. 만약 아이디어가 떠올랐다면 구체적인 계획을 세워 실행에 옮기자. 그리고 아이디어의 과학적인 실현과 함께한 동료와 자신의 성공을 믿자.

의존하는 거래처로 만든 바 있다. 협력을 구하는 위치에서도 당연한 대치가 필요할 때가 있다. 실제 강형자 인터넷시큐리티 사장은 세계적인 보안 전문회사 '레인보우 테크놀로지'사와 협력 관계를 맺을 때 구두로 오고간 얘기가 문서로 된 계약서에 빠져 있지 변호사를 동원해 강력하게 항의, 원하는 결과를 얻어냈다.

새는 돈 막아라



전자상거래 솔루션을 개발하는 이수정 이포넷 사장은 족발집 2층 임대 사무실에서 회사를 창업했다. 그는 그곳에서 MS사와 같은 국제적인 기업과 거래를 할 정도로 자신 있는 기술을 가지고 있었지만 IMF와 같은 위기에서는 여러 차례 회사 문을 닫아야 할 위기를 겪어야 했다. 그때 그의 회사를 지탱할 수 있게 한 것은 직원들 임금 외에는 비용부담이 없는 회사 살림살이었다. 정성문 연합시스템 사장은 매입매출장부를 확인하는 과정에서 원자재 및 부자재를 타업체에 비해 30~40% 높은 가격으로 구매되고 있다는 사실을 확인하고 작당한 사내 직원들을 밝혀냈다. 과다하게 소비하거나 관리를 제대로 하지 못해 낭비되는 돈을 막는 것은 기업운영의 기본이다.

실리콘밸리의 벤처기업가 리펠센스타인은 자신의 성공을 다음과 같이 회상한다.
'나는 정말 바보였다. 나는 내가 디자인하는 컴퓨터가 완성될 수 없다는 암울한 예측을 완전히 무시했기 때문이다. 하지만 나는 성공했고 백만장자가 됐다'



벤처 IDEA 간단 체크리스트 TIP

1) 기본적 실현성

- 계획된 제품/서비스가 실제로 작동하는가?
- 그것이 합법적인가?

2) 경쟁우위

- 계획 제품/서비스의 구체적인 경쟁우위는 무엇인가?
- 기존 회사의 경쟁우위는 무엇인가?
- 경쟁업체가 어떻게 반격해 올 수 있는가?
- 초기 경쟁우위가 어떻게 유지될 수 있는가?

3) 구매자 의사결정

- 누가, 왜 창업기업으로부터 구매결정을 할 것인가?
- 각 고객이 얼마나 구매할 것이며 그러한 고객이 얼마나 될 것인가?
- 구매고객이 어디에 위치하여 판매방법은 무엇인가?

비전 제시하고 미래 긍정적으로



했다.

불경기가 오래 지속된 벤처업계라도 성공의 경험을 지닌 CEO들은 미래를 긍정적으로 전망했다. 또 기업 활동을 통해 얻을 수 있는 가치 창조에 대한 보람을 강조하면서 각종 행사에서 시상하는 상을 수상하거나 창업자금 지원과 같은 메리트를 적극 활용할 것을 권유