ETRI

2013
Electronics and
Telecommunications
Trends

엑셀러레이터의 국내 · 외 현황 및 운영사례 분석

An Analysis on the Current Status and Management Process of Accelerators

김주성 (J.S. Kim) ICT 전략연구실 실장
홍다혜 (D.H. Hong) ICT 전략연구실 인턴연수생

Ⅰ. 서론
Ⅱ. 엑셀러레이터의 개요
Ⅲ. 국내 · 외 현황
Ⅳ. 운영사례 분석
Ⅴ. 결론 및 정책적 제안

새로운 유형의 창업 지원 프로그램으로 창업자를 선발하여 단기간에 집중적으로 지원하는 엑셀러레이터 프로그램(또는 기관)이 주목 받고 있다. 실리콘 밸리의 투자자와 기업가 간의 네트워크, 외부 인프라 요소들이 결합하여 생겨난 프로그램인 엑셀러레이터는, 누구에게나 개방적이고 경쟁적인 지원 절차를 통해 창업자(팀)를 선발하고 단기간 동안의 체계적인 프로그램과 멘토링을 제공한다. 본고에서는 엑셀러레이터의 국내 · 외 현황 및 운영사례를 분석한 후 결론으로서 정책적 시사점을 제시한다.

© 2013 한국전자통신연구원

Ⅰ. 서론

창조경제시대를 맞이하여 초기창업기업의 보육 및 육성을 지원하는 인큐베이터와 엑셀러레이터가 주목 받고 있다. 그 중에서도 엑셀러레이터는 창업자(팀)가 보다 빠른 시간 내에 아이디어를 현실화 하고 안정적인 기업으로 성장할 수 있도록 돕는 프로그램(또는 기관)을 의미한다.

본고에서는 이러한 엑셀러레이터의 개요 및 국내·외 현황에 대해 살펴보고 주요 엑셀러레이터의 운영사례 분석을 통한 결론 및 정책적 제안을 하고자 한다[1].

Ⅱ. 엑셀러레이터의 개요

1. 프로세스

엑셀러레이터 프로세스는 인지 → 지원 → 프로그램 → Demo day → Post Demo day 의 5단계로 이루어진다. 인지 단계에서 창업팀은 소셜 미디어나 행사 혹은 커뮤니티를 통해 엑셀러레이터를 파악하게 된다. 지원 단계에서는 인지한 엑셀러레이터 프로그램에 지원하기 위한 신청서를 작성하고 프레젠테이션을 수행하며, 때때로 책임자와의 면접이 이루어진다. 프로그램 단계에서는 멘토에게 지속적으로 지원을 받으며, 상품 및 서비스를 개발한다. 프로그램의 마지막에 Demo day가 이루어지며, 이를 통해 상품을 시연하고 투자자와의 만남을 위한 투자 유치의 장(場)이 마련된다. 마지막 단계인 Post Demo day 단계에서 창업팀은 스스로 팀 또는 기업을 운영하게 되며, 동문 네트워크를 형성하고 참여하게 된다[2].

2. 특징

첫째, 엑셀러레이터는 누구에게나 개방적이고 경쟁적인 선발절차를 지닌다. 예를 들어 미국의 엑셀러레이터인 Techstars의 경우 1% 미만의 지원자만이 선발되었고, 2012년에 뉴욕에서 시행되었던 프로그램에서는 1,500명의 지원자 중 14명만이 선발되었다.

둘째, 프로그램에 참여하는 창업팀에게 초기자금을 제공한다. 평균 1~2만불 정도의 초기 투자금이 프로그램 기간 동안에 제공된다.

셋째, 프로그램은 보통 3~6개월 동안 진행되며, 이 기간 동안 경험있는 선배 창업자, 투자자, 법률 및 행정 전문가 등 창업관련 전문가들이 다수 참여하는 멘토링을 통하여 아이디어 정리, 사업계획서 작성, 투자유치 방법 등에 대해 집중적으로 지원받게 된다.

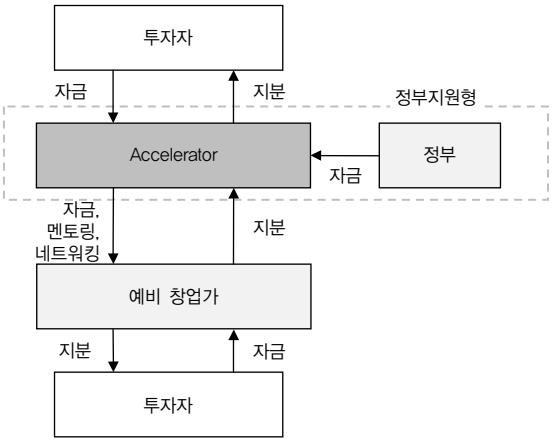
넷째, 창업팀은 기수(시즌)단위로 모집된다. 집단 작업을 통해 창업팀들은 서로 네트워킹을 하고, 협조하여 문제를 해결하는 시너지 효과를 창출한다[2]

3. 장점

엑셀러레이터는 다양한 규모의 자금 제공을 통해 창업팀들이 다른 일에 신경 쓸 필요 없이 창업에 집중하게 하며, 프로그램을 거쳐간 다양한 선배 창업자들의 창업 경험, 창업 아이템에 대한 조언, 경험 많은 투자자들의 투자전략에 관한 조언을 얻을 수도 있다.

또한 프로그램을 통해 많은 투자자들을 자연스럽게 만나게 되며 이들과 평가뿐만 아니라 투자를 유치하기 위한 전략을 함께 고민하고 투자설명회 준비에 도움을 받을 수 있다.

프로그램의 마지막에 진행되는 Demo day는 기술을 시연하고 비즈니스 전략을 제안하며 창업팀의 기술 아이디어와 비즈니스 전략을 검증 받을 기회를 제공할 뿐만 아니라 투자 유치 기회를 제공한다. 아울러 프로그램에 참여하며 유사한 위치에 있는 창업자와 접촉하고 고민을 공유하면서 동기간의 연결고리를 형성하고, 주어진 미션 수행과정에서 창업팀 간의 경쟁환경 형성을 통



(그림 1) 엑셀러레이터의 비즈니스 모델

해 현실에서 닥치게 될 환경변화에 적절히 대처할 수 있는 능력을 학습하게 된다[3].

4. 비즈니스 모델

엑셀러레이터의 비즈니스 모델은 (그림 1)과 같이 구성된다. 투자자들은 소액의 자금을 엑셀러레이터에 투자하는데, 이 자금의 일부는 엑셀러레이터 프로그램을 운영하는데 사용되며 일부는 프로그램에 참여하는 예비창업가에게 투자된다.

엑셀러레이터는 투자 및 멘토링의 대가로 예비창업가로부터 일정 지분(10%내외)을 수취하게 된다. 추후 이 지분의 매각 등을 통해 수익을 창출하게 된다.

Ⅲ. 국내 · 외 현황

1. 해외 현황

가. 미국

기업의 상생과 창업생태계 조성을 위해 노력하고 있는 미국은 '스타트업 아메리카(Startup America)를' 구상하고 창업 지원시책인 '스타트업 아메리카 파트너십'을 추진하고 있다.

미국의 엑셀러레이터는 운영 주체에 따라 전문 엑셀러레이터 주도형과 대기업 주도형 엑셀러레이터로 유형화 되며, 발전된 IT 인프라를 기반으로 주로 인터넷과

〈표 1〉 미국 엑셀러레이터의 순위

순위	엑셀러레이터명	비고
1	Y combinator	2005년 설립
2	Techstars	2007년 설립
3	DreamIt Ventures	2008년 설립, 65개사 졸업
4	AngelPad	2010년 구글 퇴직자들이 설립
5	Launchpad LA	2009년 설립, 23개사 졸업, 19개사 투자유치, 5개사 M&A
6	Excelerate Labs	2010년 설립, 20개사 졸업
7	Kicklabs	
8	500 Startups	2010년 설립 보육 및 투자병행
9	TechNexus	2007년 설립
10	Tech Wildcatters	

〈자료〉 Tomio Geron, 2012[4]과 [5]를 바탕으로 재구성

〈표 2〉 미국의 주요 전문 엑셀러레이터 주도형 엑셀러레이터 현황

업체명	현황 및 특성
Techstars	- 미국 콜로라도주 볼더 지역에 2007년 설립되었으며, 뉴욕,시애틀,보스턴,샌 안토니오 지역으로 확장 - 114개 스타트업이 프로그램을 졸업하였으며, 이중 98개는 현재까지 생존 - 73개 스타트업이 벤처캐피탈로부터 총 1,34억불 이상의 투자유치 - 4,000명의 지원자 중 1%만 선발하는 소규모 형태 프로그램 진행 - 10개 스타트업 당 1명의 멘토를 지원하는 10-to-1 멘토링으로, 스타트업을 집중적으로 지원하는 시스템 구축 - 'Global Accelerator Network'를 구축하여, 타 Accelerator에게 자료 및 투자사례 제공
AngelPad	- Google 출신의 경영진 7인이 2010년 설립 - Thomas Korte(The San Francisco firm 설립자)를 포함한 멘토들이 스타트업에게 전문적인 지식、서비스 제공 - 한 기수당 스타트업 선발을 15개 팀으로 제한하며, 개별적인 멘토링 제공 - 상품 개발을 위주로 진행되며, 사무 공간도 제공

〈자료〉: 참고문헌[6][7]을 바탕으로 재구성

〈 표 3〉 미국의 주요 대기업 주도형 엑셀러레이터 현황

업체명	현황 및 특성
Microsoft Startup Accelerator	-Microsoft(마이크로소프트)사에서 설립하였으며 소프트웨어 개발 및 시장성 제고에 중점을 둠 -마이크로소프트와 전략적 파트너십 형성 가능성이 높은 기업을 집중적으로 선발 -직접적인 투자보다는 인적, 기술적 투자로 이루어짐
Nike+ Accelerator	-나이키(Nike)가 Techstars 와의 파트너십을 바탕으로 운영 -3 개월간 10 개의 기업을 지원 -나이키의 디지털 이노베이션을 위한 제품 및 서비스 개발이 목표 -기업 당 2 만 달러를 지원
Google for Entrepre-neur	-구글(Google)에서 설립하였으며, 전 세계에 걸쳐 지역 내 강력한 기관들과의 파트너십을 형성하고 있음 -구글의 인적 자원 및 기술 지원을 위한 프로그램 제공 -창업 단계의 기업들에게 관련된 구글 툴(Tool)을 제공 -매년 3,000 명 이상의 기업가와 구글 지원들이 함께 회합하는 창업 주간 행사 마련

〈자료〉: 박재성 · 박현주, 2013[8].

모바일 분야의 창업에 집중되어 있다(〈표 1, 2, 3〉 참조)[8][9].

나. 이스라엘

이스라엘의 엑셀러레이터는 2009년부터 최근까지 약 15개의 엑셀러레이터가 민간 주도하에 생성되었다. 정부 주도형 엑셀러레이터는 존재하지 않으며, 대부분의 엑셀러레이터는 이스라엘에 진출한 다국적 기업인 마이크로소프트나 구글의 R&D센터, 인큐베이터 운영주체 등에 의해 운영되고 있다.

이스라엘 엑셀러레이터는 유형별로 장소제공형, 기업가정신 교육 중심형, 투자유치 목적형, 기술 지원형으로 나누어진다. 장소제공형은 작업장과 사무집기를 저렴한 비용으로 제공하며 유사한 기술 분야의 예비창업자들이 같은 장소에 모여 자유롭게 토론하고 아이디어를 공유함으로써 시너지 효과를 창출한다. 기업가정신 교육 중심형은 투자유치 목적형과 유사한 형태이지만 특별히 이민자에게 기업가 정신을 고취시키고 창업을 유도하는 프로그램을 운영하는데 중점을 둔다. 투자유치 목적형은 일반적인 엑셀러레이터 프로그램으로 한시적인 운영기간 동안 종잣돈을 지급하고 프로그램 추진 후 투자설명회를 개최하여 투자를 유치할 수 있는 기회를 제공한다. 기술 지원형은 클라우드를 기반으로 응용할 수 있는 모든 기술분야를 지원하며, 다국적 기업의 R&D센터와 인접해 있는 장소를 제공하거나 이들 기업의 프로그램을 무료로 사용할 수 있는 혜택을 부여한다(〈표 4〉참조)[10].

〈 표4〉 이스라엘의 주요 엑셀러레이터 현황

장소 제공형	
업체명	현황 및 특성
Tech-Loft	-2011년 출범해 텔아비브 중심가에 위치하고 있으며, 인터넷과 모바일 분야에 집중 -기본적인 물품을 제공하며, 매주 산업 전문가와 'Office Hour' 미팅을 갖고 창업관련 토론 -참가자는 매달 평균 250불을 지불하고 다양한 서비스를 제공 받으며, 다양한 네트워크를 형상하여 참가자들과 지식과 경험 공유
The Junction	-이스라엘 벤처캐피탈 기업인 Genesis Partner에 의해 2011년 출범하였으며, 텔아비브에 위치 -한 클래스에 30~40명까지 참가 가능하고 3개월이 소요되며, 참가자당 한 달 50불의 비용으로 다양한 서비스를 제공받음 -참가자들은 교육기간의 10%를 다름 팀을 위해 할애해야 하며, 창업 관련 경험을 공유하고 협력해야 함 -매주 목요일에 산업 전문가가 방문하여 지식과 경험을 공유하는 오픈 이벤트를 가짐 -최근까지 5번의 클래스가 운영되었으며, 50개 팀이 졸업하고 20%가 투자유치에 서공
기업가정신 교육 중심형	
업체명	현황 및 특성
8200 EISP	-2010년 개시되었으며 클린테크, 바이오 테크, 에너지, 환경 기술 분야의 창업자 지원 -프로그램은 5개월간 운영되며, 집중적인 교육 훈련과 멘토링이 이루어짐 -프로그램 마지막 날 투자자들이 참여하는 Demo day 개최
The Hive by Gvahim	-2011년 텔아비브에서 개시되었으며, 새로운 이민자를 지원하기 위한 프로그램으로 6개월간 8개의 신생기업 지원 -프로그램 참가비용은 없으며, 웹사이트를 통해 지원서를 제출하면 선정기준에 의해 평가하여 참가자 선정

투자유치 목적형	
업체명	현황 및 특성
IDC Elevator	- 2011년 개시되었으며, 연 2회에 걸쳐 4개월 동안 프로그램 운영 - 프로그램 운영기간 중 3개월은 이스라엘에서, 1개월은 뉴욕에서 운영되며, 각국의 프로그램 마지막 날에 Demo day를 통해 투자설명회 개최 - 소프트웨어와 모바일 기기 분야의 스타트업을 선정하여 기업 당 20,000불을 지원하고 10%의 지분을 대가로 받음
UpWest Labs	- 2011년 개시되었으며, 5~10개의 이스라엘 기업이 10주간 실리콘 밸리에서 프로그램 참가 - 애플리케이션, 광고, 모바일, 게임, 커머스, 보안 분야의 스타트업을 선발하여 기업 당 20,000불 제공 - 10주간의 프로그램 기간 동안 12회의 강의, 멘토링, Demo day 투자설명회가 이루어짐 - 실리콘밸리의 창업 네트워크를 접할 수 있는 기회이고 초기단계의 기업보다는 이미 시작품이 어느 정도 완성된 후기단계의 기업이 실리콘 밸리에서 사업화 기회를 찾는 목적으로 유용
기술 지원형	
업체명	현황 및 특성
Azure Accelerator	- 마이크로소프트사에서 운영하는 프로그램으로 2012년 출범 - 장소 제공, 훈련, 멘토링 위주의 서비스 제공 - 클라우드를 이용할 수 있는 기술에 집중 지원하며 4개월 동안 운영 - 마이크로소프트사의 프로그램을 무료로 이용할 수 있으며, 마이크로소프트 R&D센터 바로 옆에 위치하여 R&D 전문가의 지원을 용이하게 받을 수 있는 장점이 있음
Plarium Labs	- 모바일 게임 전문 엑셀러레이터로 3개월간 운영됨 - 프로그램 참가자는 7,500불을 지원받고 2,500불을 추가 지원받을 수 있음 - Plarium Labs promises access에 접속하여 1만명의 사용자를 활용해 모바일 게임 테스트를 할 수 있음

〈자료〉: 배영임 · 표한영 · 김영태, 2012[10] 바탕으로 재구성

다. 영국

영국 정부는 창업과 기업성장을 위한 환경 조성 방안이 제시된 '2011 성장계획(The Plan for Growth)'를 발표했다. 이 계획에 의하면 창업기업 및 영세기업에 대해서는 3년간 새로운 국내 규제의 적용대상에서 제외하며, '기업투자제도(EIS: Enterprise Investment Scheme)' 하에서 창업기업에 대한 소득세 감면을 확대한다. 또한 엔젤 공동투자펀드의 조성을 추진하며, '창업가 감면(Entrepreneurs' Relief)'제도 하에서 자본이득에 대한 세금 감면을 확대하는 내용을 포함하고 있다.

〈표 5〉 영국의 주요 엑셀러레이터(스타트업 팩토리) 현황

엑셀러레이터명	설립시점 및 소재지	투자기간 및 투자금액
Seedcamp	2007, London, UK	1년. 50,000유로
Springboard	2009, Cambridge, UK	13주, 5,000유로 (설립자당)
Startup Bootcamp	2010, Copenhagen	13주, 4,000유로 (설립자당)
Open Fund	2010, Athens, Greece	16주, 30,000~50,000유로
Propeller Accelerator	2010, Dublin, Ireland	12주, 30,000유로
NDRC LaunchPad	2010, Dublin, Ireland	12주, 20,000유로
Startup Highway	2011, Vilnius, Lithuania	13주, 14,000유로
Ignite 100	2011, Newcastle Upon Tyne, UK	13주. 100,000유로까지

〈자료〉 Paul Miller · Kirsten Bound, 2011[5].

영국 최대의 비영리 독립 창업지원 기관인 NESTA (National Endowment for Science, Technology and the Arts)는 영국에서 민간 주도로 창업기업을 지원하는 엑셀러레이터를 '스타트업 팩토리(Startup Factory)'로 칭하고 있다. 2013년 4월 발표된 'Future Fifty'라는 새로운 스타트업 육성제도를 통해 혁신적인 아이디어 하나만으로 새로운 블루 오션을 개척해나갈 수 있도록 스타트업을 지원하고 있다(〈표 5〉참조)[11].

2. 국내 현황

국내의 엑셀러레이터는 민간 주도형 또는 정부지원형으로 유형화 된다. 민간 주도형의 경우 90년대 말 벤처붐을 이끌었던 벤처 1세대의 주도 하에 운영 중이며, 대기업이 아이디어와 초기자금이 부족한 스타트업 및 창업팀을 체계적으로 지원하는 엑셀러레이터들도 등장하고 있다(〈표 4〉참조).

〈표 6〉 국내의 민간 주도형 엑셀러레이터 현황

업체명	현황 및 특성
Kstartup	-(사)앱센터운동본부와 서울 스페이스에 의해 운영되며 구글 창업지원팀(Google for Entrepreneurs)의 아시아 지역 첫 번째 엑셀러레이터 파트너로 선정됨 -글로벌 서비스를 목표로 하는 스타트업 및 창업 준비팀 지원 -선정된 스타트업에게는 국내·외 성공 창업자, 유수기업 임원, 투자자들로부터의 멘토링, 전문가들과 함께 하는 테크 포럼 참여 기회, 글로벌 시장 진출을 위한 제품 및 서비스·법률·현지화 등 관련 이슈들에 대한 컨설팅, 시드 펀딩(Seed Funding), 오피스 공간 제공 등 다각적으로 지원
패스트 트랙 아시아	-Insight Venture Partners, 스토브릿지캐피탈, 노정석(현 아블라컴퍼니 대표), 신현성(현 티켓몬스터 대표)에 의해 설립됨 -초기단계 스타트업에게 엔젤 투자 및 지원을 제공하는 시드 펀딩 프로그램(Fast Track Asia Talent Fund)을 운영하며, 기존의 엔젤투자와 같이 기설립된 법인이나 예비 창업팀을 대상으로 회사당 1,000만 원 ~ 5,000만 원을 투자 -인터넷, 모바일 비즈니스 관련 스타트업을 위주로 선정하며, 개발자 중에서 포탈·전자상거래·이동통신사 전략 컨설팅·투자은행 및 기타 IT 기업 근무 경험 보유자를 포함한 창업팀을 우대하여 지원 -선정된 스타트업에게는 벤처 캐피탈 참여를 통한 자금 지원 및 미국 현지 벤처캐피탈의 직접 참여를 통한 시장 진출 지원
스파크랩 (Spark Labs)	-한국과 미국에서 법인을 설립한 바 있는 기업가 출신 김호민, 버나드문, 이한주가 설립 -글로벌 기업 성장을 꿈꾸는 신생 및 초기단계 기업가를 위한 3개월 프로그램 제공 -인터넷, 온라인 게임, 모바일, e-commerce, 디지털 미디어 분야에서 두각을 나타낼 스타트업을 중점적으로 선발 -선발된 스타트업에게는 회사별로 25,000 달러(약 2 천만 원 이상)의 투자금, 무료 사무실, 멘토링을 제공하며 기업/프로그램/인적분야의 네트워크 제공 -대가로 5~10%의 지분을 수취 -2013 년 5 월을 기준으로, 2 기 10 개 기업의 스타트업 선발을 완료하였으며 1 차례 Demo day를 개최함 -미미박스, 위플래닛, 노리 등 3곳이 글로벌 투자자로부터 약 150 만 달러(한화 17 억 원)의 투자 유치에 성공

〈자료〉: 배영임2012[10]과[12]-[14]등을 바탕으로 재구성

〈표 7〉 국내의 정부 지원형 엑셀러레이터 현황

업체명	현황 및 특성
㈜벤처스퀘어	-스타트업 및 벤처 전문 온라인 미디어로서, 창업 전문가, 벤처캐피탈, 엔젤 투자자 등의 네트워크를 기반으로 함 -서울 시내 4~5 곳과 전국 23 개의 르호봇 비즈니스센터 사용 가능 -사업 아이템이 확실한 ICT, 모바일, 인터넷 미디어 기업이 선정 대상
㈜닷네임코리아 (파운더스 캠프)	-'싸이월드' 창업자인 형용준과 강희승(㈜닷네임코리아 대표)에 의해 운영 -초기단계 기업의 성장을 가속화하기 위해 설립된 벤처 육성기관으로 Biz 멘토링, Biz 모델 수립, SW 개발, 법인설립, 특허출원, 비즈니스 인큐베이팅 센터, 서버 데이터 센터, 벤처센터 업무 공간 등 지원 -매년 상반기와 하반기에 각각 10 개의 창업팀, 벤처기업에 투자 진행 -아이디어, 아이템을 구체적인 제품 혹은 서비스로 구현하기 위해 개발하는데 소요되는 자금과 노하우 멘토링 및 교육 지원
㈜벤처포트	-인큐베이팅, IR 전문기업으로 설립되었으며 마젤란기술투자와 연계한 벤처캐피탈 투자 연계형 엑셀러레이터 -보육시설은 서울 디지털 미디어 센터 내에 위치 -IT, 디지털 콘텐츠 분야의 예비창업자나 창업팀 지원

〈자료〉 참고문헌 [15][16]을 바탕으로 재구성

정부 지원형의 경우 2012년 중소기업청에 의해 ㈜벤처스퀘어, ㈜레인디, ㈜닷네임코리아, ㈜벤처포트 4곳이 선정되었다. 연간 두차례의 프로그램을 운영하며, 정부와 엑셀러레이터 운영 주체가 1:1 매칭 투자를 시행한다. 각 기수마다 10개 기업을 참가시켜 연간 80여개 기업을 육성하도록 하며 종잣돈을 참가업체에 지원, 3개월간의 멘토링과 교육을 거쳐 투자유치 설명회를 개최하는 방식으로 운영된다(〈표 6, 7〉참조).

Ⅳ. 운영사례 분석

1. Y combinator

2005년 컴퓨터 해커로 명성이 있는 Paul Graham에 의해 설립되었으며, 평범한 아이디어의 구현을 위한 프

로그램이 아닌 업계를 선도하는 플랫폼 형성을 프로그램의 운영목표로 하고 있다,

육성 프로그램은 연간 2회에 1-3월, 6-8월 3개월간 진행된다. 프로그램 시작 전 공지된 기간 내에 접수된 창업 아이디어는 지원서 검토 작업 후 면접 심사를 통해 채택 되며, 면접에 소요되는 비용은 그룹 당 1,100달러까지 지원받을 수 있다.

선정된 팀은 샌프란시스코에서 프로그램에 착수하게 되는데 오피스 공간은 지원되지 않는다. 3개월의 프로그램 기간 동안 비즈니스 캠프를 통해 집중적인 멘토링 교육을 받고, 투자를 유치할 수 있는 각자의 사업 아이템을 개발한다. 각 팀은 일반적으로 그룹 당 1.1만 달러의 초기자금을 받고 팀 멤버 당 3,000달러 이상의 추가 자금을 지원받을 수 있다. 이에 대한 대가로 Y combinator는 6~7%의 지분을 획득한다.

프로그램 과정에서 매주 화요일 저녁에는 만찬시간을 통해 창업분야에서 저명한 연사들을 초청해 연설을 듣고, 프로그램 참가자들이 자신의 아이템을 선보일 수 있는 시간을 갖는다. 또한 정기적으로 '오피스 아워(Office hour)'를 개최하여 전문가와 창업자간의 대화를 통해 회사 설립을 위한 절차와 제품, 투자에 관한 멘토링 및 피드백을 받는다. 프로그램의 마지막인 11주차에 Demo day를 개최, 영향력 있는 투자회사들과 엔젤투자자들 앞에서 사업계획을 발표하고 상품을 시연하게 된다 [17].

Y combinator의 특징은 프로그램으로만 끝나는 것이 아니라 동문들 사이에 형성된 네트워크를 통해 지속적인 성장·발전을 지원받을 수 있다는 점이다. 프로그램을 거쳐 간 창업가들은 지난 5년간의 많은 엘리트 창업자들이 속해 있는 그룹에 가입할 수 있는 기회를 얻으며, 동문들 간의 비공식적인 도움이 하나의 전통으로 자리 잡아 신생팀의 투자유치와 멘토링에 있어서 큰 힘으로 작용하고 있다.

또 다른 특징은 비즈니스 아이디어 보다는 창업자가 누구인지를 중요하게 여긴다는 점이다. 종자돈(Seed money)이 초기단계에 투자되는 만큼 실제 아이디어 보다는 사람들에게 투자하는 것으로 생각하여, 창업자들의 의지를 가장 중요하게 고려한다.

Y combinator는 2005년부터 약 400여개 팀에 총 8백만불(한화로 약 90억원)을 투자하였다. Dropbox, Airbnb 등의 성공으로 현재 장부상 투자가치는 100억불(한화로 약 11조 원)에 달해 1,000배가 넘는 수익을 거두고 있다. 2005년 이후 프로그램에 참여한 창업자는 460명 이상이며, 회사들의 가치를 산정해 보면 전체 가치는 778억불(한화로 약 9조원)에 달하고 평균적으로는 각 회사당 가치가 4,500만 불(한화로 약 500억원)에 달한다 [18].

2. Techstars[6]

2006년에 엔젤투자와 기업 커뮤니티를 개선하기 위한 목적으로 David Cohen, Brad Feld, David Brown에 의해 설립되었으며, New York City, Boston Seattle, San Antonio 지역에서 창업 생태계를 개선하기 위한 프로그램을 진행하고 있다.

지원자들 중 선발된 팀에 한해서 3개월간 프로그램이 진행되며, 선발된 팀에게는 프로그램을 위해 필요한 여행경비와, 오피스 공간, 법률 업무, 금융 업무, 호스팅 대행, 자금 등이 지원된다. 이러한 지원의 대가로서 Techstars는 지분의 6%를 수취한다.

Techstars는 소규모의 팀을 선발하여 집중적인 멘토링을 제공하는데, 1%에 해당하는 인원만 지역별로 선별한 후 스타트업이 프로그램 기간 내에 서비스나 상품개발의 방향을 잡고 투자를 유치할 수 있게 지원한다. 또한 프로그램 기간뿐 아니라 종료 후에도 지속적으로 성장할 수 있는 기반을 제공하는데 중점을 둔다.

2006년부터 114개의 팀이 프로그램을 졸업하였으며, 이 중 92%가 현재 활동 중이다.

3. 포스코의 '벤처 파트너스'[19]

국내 벤처생태계의 구조적 문제점으로 인해 좋은 아이디어를 갖고 있지만 초기자금이 부족하거나 창업에 대한 정보 및 지원이 부족한 벤처기업이 많다는 인식 하에 단순한 창업자금 투자뿐 아니라 아이디어 발굴에서부터 마케팅, 홍보 등 사후 관리까지 지원하는 5단계 벤처 지원 프로그램이 결성하였다. 미국 벤처캐피털 모델을 국내 환경에 맞게 확장·재구성하여 기존 창업지원 시스템의 취약점을 보완하고 사업의 완성도를 높일 수 있도록 프로그램을 운영하고 있다.

수시 접수된 창업 아이디어와 사업화 아이템은 먼저 두 차례의 사내외 전문가 집단에 의해 심사를 거치고 채택된 우수 아이디어 보유자(팀)는 2단계인 아이디어 육성캠프의 심사 대상자로 선발 된다. 2차 전문가 심사를 통과한 아이디어 보유자를 대상으로 2박 3일간 아이디어 발표, 집단토론, 일대일 심화 멘토링, 아이디어 업그레이드, 아이디어 심사의 5가지 프로그램을 통해 아이디어를 전문가와 함께 구체화하고 사업화 가능성을 평가한다. 2박 3일 간의 육성캠프를 통해 지원자는 2배수에서 1배수로 필터링 된다. 아이디어 육성 캠프의 관문을 통과한 참가자에게는 포스코 벤처 파트너스 멤버십 프로그램을 이수할 자격이 주어지며, 10주간의 프로그램 기간 동안 비즈니스 모델을 수립하고 구체적인 사업계획서를 작성한다. 이후 선발팀은 사업 설명회를 가질 수 있는 아이디어 거래장터인 아이디어 마켓플레이스를 통해 아이디어 전시 및 인적 네트워크 구축을 위한 교류의 기회를 제공받고, 전문가 초청강연 및 벤처 기업인과 투자자 간의 만남을 갖는다.

이상의 단계를 거치면서 검증된 아이템에 대해 투자심의를 거쳐 자체 엔젤 펀드를 통해 지원하거나 외부 엔젤펀드와 연결하며, 벤처의 성장 레벨별로 추가적인 투자 및 분야별 전문가 지원을 통해 계속 성장해 나갈 수 있도록 지속적으로 관리한다.

벤처 파트너스는 '대기업-창업기업'의 건전한 파트너십을 통해 앞으로 대기업이 추구해야 할 기업의 모범적인 사회적 책임(CSR: Corporate Social Responsibility) 모델을 제시하고, 포스텍·리스트(RIST) 등의 R&D 활동과 연계해 '개방형 혁신(Open Innovation)'방식의 핵심기술 개발을 지원한다는 점이 특징적이다.

2013년 2월 기준으로 아이디어 육성캠프에 참가한 기업은 82개에 이르며, 사업설명회까지 마친 멤버십 기업 29개 중 22개사에 41.7억원을 지원했다[20].

4. 중소기업청의 '뉴-스타트업 플랜'[21]

전국 18개 창업선도대학의 창업 인프라와 전문인력을 활용하는 창업지원사업으로 2013년 6월 중소기업청이 발표한 사업이다. 기존의 '창업선도대학'사업의 18개 창업선도대학 중 7개 대학에 사관학교형 프로그램을 도입하는 계획을 갖고 있다.

지원대상 창업자는 서류 및 발표 평가와 2박 3일 입소방식의 심층면접을 통해 선발된다. 선정자에게는 전용 창업공간, 150시간 이상의 창업교육, 1:1 전담 멘토링 등을 지원하며, 추진과정에 대해 중간평가 및 수시평가를 실시하여 사업성과가 부진하거나 불성실한 창업자는 중도에 퇴출시킨다.

이 사업은 정부 지원 하에 대학이 운영하는 새로운 형태의 엑셀러레이터 프로그램이라는 점과 지역별 사관학

〈표 8〉 사관학교형 창업선도대학의 현황

대학명	지역	신청	선정
경일대학교	대구·경북	121	46
계명대학교	대구·경북	175	53
연세대학교	서울	181	45
인덕대학교	서울	184	45
전주대학교	전북	127	48
한남대학교	대전·충남	73	40
호서대학교	대전·충남	98	46
소 계		959	323

〈자료〉 중소기업청, 2013[21].

교형 창업선도 대학 선정을 통해 창업지원을 위한 지역별 거점 구축이 가능하다는 점의 특징을 갖고 있다.

아직 사업의 시작단계로, 지원대상 창업자 선정 단계에 있으며, 〈표 8〉과 같이 총 959명의 신청자 중 323명이 지원대상으로 선정되었다.

Ⅴ. 결론 및 정책적 제안

본고는 창업자(팀)에 대한 체계적인 지원으로 창업 생태계를 활성화하는 엑셀러레이터의 국내·외 현황 및 운영사례분석을 통해 정책적 제안을 제시하고자 하였다.

현재 국내의 엑셀러레이터에 대한 인식은 낮은 편이며 이 때문에 엑셀러레이터를 효과적으로 활용하는 창업자의 수도 적은 편이다. 아울러 엑셀러레이터를 지원하는 국가의 정책도 준비 및 시작하는 단계이다.

이미 해외의 엑셀러레이터는 다년간의 경험을 거쳐 하나의 창업 지원 플랫폼으로 자리잡고 있다. 해외와 같이 국내의 엑셀러레이터도 다양한 창업자(팀)를 효과적으로 지원하고 프로그램을 효율적으로 운영하기 위해서는 다음과 같은 정부의 정책이 반드시 뒷받침 되어야 할 것이다.

첫째, 우수 엑셀러레이터를 정부 공인 엑셀러레이터로 선정하고 운영 지원하는 사업을 시행할 필요가 있다. 사업 시행으로 선정된 우수 엑셀러레이터에게 지원금을 지원한다면 엑셀러레이터는 프로그램을 보다 체계적으로 운영할 수 있게 될것이다. 또한 창업/산학연 전문가로 구성된 평가위원회를 구성을 통해 일정기간 경과 후의 엑셀러레이터를 평가하여 계속 지원 여부를 결정한다.

또한, 지원금 제공에 앞서 자금을 합리적이고 투명하게 운영할 수 있게 하는 사전교육을 실시한다면 시행착오를 최소화할 수 있을 것이다.

둘째, 산학연 네트워크와 연구 지원기능이 이미 확충되어진 클러스터를 중심으로 엑셀러레이터의 입주를 지원함으로써 스타트업의 아이디어 형성 및 기술발전을 지원하는 정책 시행이 필요하다. 엑셀러레이터별로 중점적으로 지원하는 기술분야를 전문화하여 관련 국책(연)과의 프로그램을 공동으로 진행 가능하게 하고, 이를 통해 전문성 확보 및 기술 개발 비용을 절감을 실현한다. 더불어 지역별 클러스터를 중심으로 엑셀러레이터 협의회를 구성하여 엑셀러레이터 교육 프로그램 통합 운영 및 소통의 장(場)을 마련한다. 이는 지역 균형발전 및 혁신 기관과의 네트워크 형성을 가능케 할 것이다[22].

셋째, 개별적으로 시행하던 Demo day를 통합한 '통합 Demo day'개최를 통해 더 많은 투자자와 기업이 인적·기술적 네트워크를 형성할 기회를 제공한다. 이는 기존에 Demo day를 통해 소요되던 개별적인 비용을 절감하는 효과를 가져올 것으로 예상된다.

넷째, '엑셀러레이터 메가포탈' 구축을 통해 각각의 엑셀러레이터가 개별적으로 공개하고 있는 정보를 종합적으로 정리하여 공개하고 창업인들 간 소통의 창을 형성한다. 창업자 및 스타트업에게는 적합한 엑셀러레이터 선정을 위한 레퍼런스를 제공하고, 타 엑셀러레이터에게는 프로그램 운영을 위한 참고자료 제공 역할을 할 것으로 기대된다. 또한 메가포탈을 통해 창업자들 간 네트워크 형성으로 새로운 창업팀 구성과 아이디어 나눔의 공간을 창출할 수 있을 것이다.

다섯째, 대기업이 창업환경 조성에 더욱 힘쓸 수 있도록 엑셀러레이터를 운영하는 대기업에 대한 지원의 차등화가 필요하다. 창업환경 조성에 참여하는 기업을 대상으로 운영규모나 졸업실적 및 투자유치 상황에 따른 지원금의 차등 지급을 시행하여, 기업들이 적극적으로 스타트업을 육성할 수 있는 기틀을 마련한다

여섯째, 정부가 주최하는 토론회 및 간담회를 개최를 통해 창업자와 엑셀러레이터의 실질적 고충을 파악하고

개선방안을 찾을 대화의 창을 마련해야 한다.

아울러 정부의 정책뿐 아니라 엑셀러레이터 차원의 노력도 필요한데, 창업 초기단계 자금조달의 가장 큰 장애요인으로 작용하는 투자자-스타트업 간 정보 비대칭 문제 해소를 위한 해결책 마련으로 엑셀러레이터는 프로그램을 졸업한 우수 창업팀을 엔젤 투자자나 크라우드 펀딩 포탈에 우선적 추천하는 제도를 마련한다. 이를 통해 정보 비대칭 문제를 해소하고, 프로그램에 참여한 창업팀들에게는 우수 창업팀이 되고자 하는 유인을 제공한다.

위와 같이 정부는 엑셀러레이터 지원을 위한 정책 실현에 앞장서고 엑셀러레이터는 창업자 지원을 위한 자성의 노력을 실현할 때 내실 있는 프로그램 수행은 가능해질 것이다. 또한 정책 발표 이후 철저한 관리 감독으로 자금 사용의 적절성을 지속적으로 평가하며, 단기적 지원 보다는 장기적이고 지속적인 지원 시행으로 창업 생태계 형성의 기틀을 마련할 수 있기를 기대해 본다.

용어해설

창업선도대학사업 권역별로 창업인프라가 우수한 대학을 지정하여, 창업교육·유망사업자 발굴, 멘토링 및 사업화 지원(시제품 제작·기술정보·마케팅활동 등에 최대 5천만 원의 창업지금 지원)등 창업 지원 예산을 집중 투입하는 프로그램

약어 정리

CSR	Corporate Social Responsibility
EIS	Enterprise Investment Scheme
NESTA	National Endowment for Science, Technology and the Arts

참고문헌

[1] David Lynn Hoffman, Nina Radojevich-Kelly, "Analysis of Accelerator Companies: An Exploratory Case Study of Their Programs, Process, and Early Results," Small Business Institute, 2012.

[2] Petersson, Samuel, et al, "Accelerating success: a study of seed accelerators and their defining characteristics," CHALMERS, 2012.

[3] Benjamin Li, Hanna Kuberczyk, Asma and Melanie Yen, "The Explosive Growth of Business Accelerators in Los Angeles in 2012," Team BHAM, 2012.

[4] Forbes, "Top Startup Incubators and Acclerators," 2012. 04. 30.

[5] Yael V. Hochberg, Kristen Kamath, "U.S Seed Accelerator Rankings," Kellogg School of Management, Northwestern University, 2012.

[6] www.techstars.com

[7] angelpad.org

[8] 박재성,박현주, "미국 대학의 창업 성공 요인과 시사점," 중소기업포커스, 중소기업연구원, 2013.

[9] 황혜진,이주현, "주요국 창업지원 정책 동향," KIAT, 2013.

[10] 배영임,표한형,김영태, "벤처생태계의 내실화 촉진을 위한 정책연구[이스라엘을 중심으로]," 중소기업연구원, 2012.

[11] 안지성, "창업자의 천국 영국의 스타트업 육성정책," KOTRA 해외 비즈니스 정보포털, 2013.

[12] www.kstartup.com

[13] blog.fast-track.asia

[14] www.sparklabs.co.kr

[15] www.venturesquare.net

[16] www.ventureport.co.kr

[17] Paul Miller, Kirsten Bound, "The Startup Factories," NESTA, 2011.

[18] www.ycombinator.com

[19] www.poscoventure.co.kr

[20] blog.posco.com

[21] 중소기업청, "창업선도대학(18개), '뉴-스타트업 플랜'본격 가동,", 2013.

[22] 김정욱,이요한, "실리콘밸리의 첨단기술 산업 및 스타트업 환경 분석," KIAT, 2012.