

연쇄창업의 행태와 성과에 대한 실증연구: ICT 창업초기 벤처기업을 대상으로*

조유리 (정보통신정책연구원 부연구위원)**

국 문 요 약

본 연구에서는 ICT(Information and Communications Technologies) 분야의 창업초기 벤처기업 300개에 대한 설문조사를 통해 국내 벤처생태계에서 연쇄창업의 현황, 행태, 성과에 대하여 분석하였다. 연구결과, 국내 연쇄창업의 비율은 약 18.7%였으며, 창업활동년수는 평균 약 8년, 연쇄창업가 중 약 80%는 같은 업종에서 재창업하였다. 연쇄창업은 신진창업보다 여러 명이 공동으로 팀을 이루어 창업하는 비중이 높고, 더 큰 규모로 시장에 진입하며, 대량생산으로 시장점유율을 높이는 경영전략을 더 중시하는 것으로 나타났다. 협력 상대로 공급업체, 수요업체의 비중이 신진창업보다 높았으며, 정부와의 협력 비중은 낮았는데 정부로부터 자금지원을 받기보다 판로와 마케팅에 대한 지원을 받는 비율이 신진창업보다 높게 나타났다. 설립 첫째 당기순이익으로 재무적 성과를 회귀분석한 결과, 연쇄창업시에 공동창업하는 경우 재무적 성과가 상승하였으며, 업종을 변경하는 경우에는 성과가 하락하였다.

핵심주제어: 연쇄창업, 신진창업, ICT, 벤처기업

1. 서론

국내 벤처기업은 그 수가 꾸준히 증가하여 2015년 9월 기준으로 3만개를 넘어서며 최고치를 기록하는 등 양적으로 성장하고 있을 뿐 아니라 성장률, 고용, 지식재산권 창출 등 여러 면에서 우수한 성과를 보이는 등 질적으로도 성장하여 국내 경제의 핵심 축을 담당하고 있다(Small and Medium Business Administration, 2014). 국내 벤처 성장 뒤에는 정부 정책의 노력이 있었는데, 1997년 벤처특별법의 제정과 함께 기술창업관점의 중소기업정책이 운영되기 시작하였고, 이후 정책자금이 신용보증기금, 기술보증기금, 모태펀드 등을 통해 공급되었다. 2000년대 중후반부터는 정부 주도에서 벗어나 민간 주도적이고 시장친화적인 벤처생태계를 도모하기 위한 정책이 주를 이루고 있다.

시장친화적이고 민간주도적인 창업생태계와 관련하여 창업경험이 있는 투자자 혹은 여러 번 창업을 반복하는 연쇄창업가들(Serial Entrepreneurs)의 역할이 주목받고 있다. 사업의 성공과 실패를 경험한 창업가들이 다시 창업하거나 다른 창업기업에 투자, 혹은 창업노하우를 전수하는 방식으로 창업생태계에 활력을 부여하고, 이를 통해 창업에 필요한 자금과 지식

이 순환할 수 있으리라는 기대 때문이다. 하지만 국내에서 연쇄창업 관련 연구는 부족한 실정이다. 기존 연구나 정책사업은 대부분 사업 실패 이후의 '구제'에 초점이 맞추어져 있어, 국내에서 연쇄창업이 얼마나 활발히 일어나고 있는지, 연쇄창업가가 신진창업가와와는 어떤 점에서 다른 행태를 보이는지, 그 성과는 어떠한지에 대한 기초적인 실증 연구는 거의 찾아보기 힘들다.

이에 따라 본 연구는 국내 연쇄창업의 현황에 대한 실증적 분석을 목적으로 한다. 특히 최근 급격히 성장하고 있는 ICT 분야의 창업초기 벤처기업을 대상으로 연구를 수행하여 혁신형 창업을 주 연구대상으로 삼았다. 연쇄창업과 신진창업 간의 경영행태 차이를 확인하고, 재무적 성과에 연쇄창업이 미치는 영향을 살펴볼 것이다. 이를 통해 연쇄창업에 대한 전략적 함의와 정책적 시사점을 얻을 수 있을 것으로 기대한다.

논문은 다음과 같이 구성되어있다. 제II장에서는 연쇄창업과 관련한 기존 문헌을 살펴보고, 제III장에서 연구에 사용한 ICT 분야의 창업초기 벤처기업 설문자료를 설명한 후 연쇄창업과 신진창업 간의 경영행태 차이를 알아본다. 제IV장은 설립 첫째 당기순이익으로 측정된 창업초기 벤처기업의 재무적 성과에 연쇄창업 여부가 미친 영향에 대한 실증분석을 실

* 본 연구는 2015년 미래창조과학부 방송통신정책연구(R&D)사업에 의해 수행되었으며, 해당 연구과제인 Jo, Ko & Jung (2015)의 'Towards the Virtuous Circle in Start-up Ecosystem through Supporting Serial Entrepreneur' 최종보고서의 제3장제2절에 초기버전이 수록되어있음.

** 정보통신정책연구원 ICT전략연구실 부연구위원, yurijo@kisdi.re.kr

투고일: 2016-01-25 · 수정일: 2016-05-01 · 게재확정일: 2016-05-31

시한다. 제V장은 이번 연구의 학문적, 정책적 시사점을 제시 하면서 논문을 마무리한다.

II. 기존문헌

문헌은 연쇄(Serial)창업가 개념을 신진(Novice)창업가 및 포트폴리오(Portfolio)창업가와 구분하여 정의하고 있다.¹⁾

Westhead, et. al.(2003)에 따르면, 신진창업가는 현재 운영 중인 기업이 최초의 기업가를 뜻하며, 포트폴리오 창업가는 동시에 여러 창업기업을 운영하는 창업가를 의미한다. 반면 연쇄창업가는 순차적으로 수차례 창업을 경험한 창업가로 정의하고 있다. 또한 기업을 운영한다 함은 핵심의사결정에 주요 주주로 참여하는 것으로 정의하여 지분 보유 및 경영권을 모두 의미하는 것으로 구체화한다.

연쇄창업가는 이전의 창업 경험을 통해 기업 경영과 관련한 일반지식(법률, 회계 등)과 산업분야에 특화된 지식(기술트렌드, 산업구조 등)을 습득하고, 조직 관리 역량이 향상되며 외부조력자들과 관계를 형성할 수 있다. 이렇게 축적된 창업경험을 통해 창업태도가 변화하고(Westhead, et al. 2005; Ha, et al. 2010), 사업기회를 빠르게 포착하며(Gompers, et al. 2010), 사업의 위험을 관리하고(Shepherd, et al. 2007), 자금투자자를 원활히 모집하는(Zhang, 2011) 등 창업과 관련된 일련의 과정에서 신진창업가보다 더 우위에 있다고 보고되었다.

연쇄창업의 행태적 차이는 성과로 이어진다. 하지만 연쇄창업가의 특징이 기업의 성과에 미치는 효과는 상반된 견해가 존재한다. 우선 많은 연구에서 연쇄창업가의 창업경험과 그로 인한 행태변화는 기업 성과에 긍정적인 영향을 주는 것으로 나타났다. 연쇄창업가는 이전의 창업경험을 통해 인적, 사회적 자본을 축적하여 자원을 효율적이고 효과적으로 사용함으로써 이후 재창업의 성과를 향상시킨다(Delmar & Shane, 2006; Westhead, et al. 2003; Stuart & Abetti, 1990). Gompers et al.(2010)은 최초 창업에서 성공한 이후 재창업시 성공률은 30%이고, 신규 창업에서 실패한 경우에는 재창업시 20%의 성공률을 보이며, 신규 창업에서 성공하는 확률은 18% 수준이라고 정리하였으며, Westhead, et al.(2003)은 연쇄창업가의 기업 매출총액이 신진창업가에 비해 유의하게 크다고 분석하기도 하였다. 다만 창업경험의 학습효과가 기업성과에 미치는 영향은 오래 지속되기 어려우며 창업초기에만 제한적으로 발휘되는 것으로 알려졌다(Parker, 2013).

반면 연쇄창업가의 창업경험이 부정적인 영향을 준다는 입장에서는 성공에 대한 기억이 ‘초낙관주의(Overoptimism)’로 흘러가 외부로부터 학습하고자 하는 동기부여를 감소시켜 학습효과가 오히려 낮다고 평가하기도 한다(Madsen & Desai, 2010; Ucbasaran, et al. 2010). 또한 연쇄창업가와 신진창업가 사이에 경영성과에 있어 별다른 차이가 없거나 미미한 수준

인 것으로 설명하는 연구결과도 존재한다(Carter & Ram, 2003; Iacobucci, et al. 2004).

창업경험과 성과 간의 이분법적 분석에서 더 나아가 창업기업 및 창업가의 특성에 따라 달라진다는 견해도 제시되고 있다. 재창업 시에 사업분야를 변경하는 경우 성과가 달라진다는 연구 결과가 다수 있어(Eggers & Song, 2013; Bae, 2014) 창업경험에 의한 학습효과는 특정 분야에 한정해서 나타나는 것으로 유추된다. 또한 창업경험이 기업성과에 긍정적인 영향을 미친다 하더라도 그 이유는 학습효과 때문이 아니라 개인이 자신의 역량에 따라 창업을 반복하게 되는 자기선택(Self-Selection)에 의한 추정편의라는 견해도 최근 지속적으로 제기되고 있다(Rocha, et al. 2013; Chen, 2013).

요약하면, 연쇄창업가는 신진창업가와 행태적으로 차이를 보이고 그에 따라 기업의 성과가 달라질 수 있는데, 영향력의 효과에 대한 학계의 의견은 다양하다. 따라서 이번 연구에서는 기존의 발견을 기초로 하여, ICT 분야의 창업초기 벤처기업을 대상으로 국내 연쇄창업의 행태적 특성과 재무적 성과에 대하여 분석해보고자 한다.

III. 연쇄창업의 행태적 특성

3.1 자료의 구성

이번 연구에서 사용할 자료는 2015년 6월 기준으로 정부의 벤처기업인증 받은 창업 3년 이내의 ICT 기업을 대상으로 한 설문조사이다. 창업경험 효과의 지속기간이 3-4년 이내인 것으로 보고되었기 때문에(Parker, 2013), 창업 3년 이내의 기업으로 선정하였으며, 자영업, 생계형 창업을 배제한 기술혁신형 창업만을 분석 대상으로 삼기 위하여 벤처기업으로 한정하였다. ICT 분야는 ‘ICT 통계 분류체계’의 기준에 따라 통신·방송서비스, 통신·방송·정보기기, 전자부품, 정보통신응용기반기기, 패키지SW, IT서비스, 디지털콘텐츠제작 등의 업종분류가 해당한다. ICT 분야는 급속한 기술변화와 낮은 창업비용으로 창업, 성장, 폐업이 빠르게 일어나는 환경특성을 가지고 있으며, 벤처인(www.venturein.or.kr)이나 한국벤처캐피탈협회(www.kvca.or.kr)의 자료에 따르면, ICT 벤처기업 수가 최근 연평균 약 10%씩 성장하고 벤처캐피탈 투자의 23.6%가 집중되는 등 국내 벤처생태계에서 차지하는 비중이 크기 때문에 연쇄창업의 특성을 살펴보기에 적절한 분야라고 할 수 있다.

설문조사는 크게 일반현황, 창업특성, 경영현황, 혁신활동, 협력활동, 입지현황, 정부지원 및 경영 애로사항으로 구성되었다. 창업특성 부문에서 창업자가 창업경험이 있는지, 있는 경우 몇 년간 창업활동을 했으며, 과거 창업 업종은 무엇이었는지, IPO, 기업매각, 폐업 등의 경험이 있었는지를 물었다. 창업경험여부의 응답을 사용하여 응답기업이 연쇄창업인지

1) 다만 ‘serial’의 번역과 관련하여 통상 부정적인 의미를 내포하는 ‘연쇄’보다 ‘연속’으로 번역해야 한다는 견해가 존재한다. 이는 향후 국내 학계에서 관련 연구를 진행하며 합의의 모색할 필요가 있다.

신진창업인지 구분하고, 두 그룹 간에 차이가 있는지 확인할 것이다. 설문조사는 2015년 6월부터 7월에 걸쳐 전화와 방문 조사로 이루어졌으며, 총 300개 표본기업이 설문에 응답하였다.²⁾

설문조사에서 얻어진 연쇄창업의 기초적인 정보를 살펴보면 다음과 같다. 총 300개 표본 중에서 창업자가 이전에 창업경험이 있다고 대답한 경우는 56개로 약 18.67%의 벤처기업이 연쇄창업인 것으로 나타났다. 이는 기존의 유사한 해외 연구에서 스코틀랜드 43.5%, 웨일즈 34%, 말레이시아 38%, 호주 49%, 노르웨이 31% 등의 비율과 비교하면 상당히 저조한 수준이다(Westhead, et. al. 2005). 창업활동년수는 응답을 거부한 2개 표본을 제외하고 54개 기업이 평균적으로 약 8년으로 응답하였다. 또한 업종별로 분류했을 때, 56개의 연쇄창업 중에서 11개(19.6%)의 기업이 ICT 산업 내에서 업종을 변경하였으며 45개(80.4%) 기업은 같은 업종에서 재창업하였다. 연쇄창업가 중 IPO 경험이 있는 경우는 전무하였고, 2개(3.6%) 기업이 기업매각, 12개(21.4%) 기업이 폐업 경험이 있다고 응답하였다.

3.2 연쇄창업과 신진창업 간의 행태비교

이번 절에서는 ICT 창업초기 벤처기업을 대상으로 연쇄창업과 신진창업 간에 벤처기업의 경영행태에 차이가 있는지 확인한다. 가장 먼저 <표 1>에서 창업특성을 비교하였다. 여러 명이 함께 팀을 이루어 공동창업하는지 혹은 창업가 혼자 단독창업하는지 여부와 얼마의 창업자금을 누구로부터 조달하는지를 조사하여 연쇄창업과 신진창업 간의 차이를 비교하였다.

<표 1>에서 신진창업과 연쇄창업 간에는 공동창업여부에 큰 차이가 존재함을 확인할 수 있다. 연쇄창업의 경우 약 28.5%가 공동창업하나 신진창업의 경우에는 그 비율이 약 8.6%로 현저히 감소한다. 이는 통계적으로 상당히 유의한 수치로서 과거 창업경험이 있는 경우 공동으로 창업할 확률이 높다는 것이다. 다만 공동창업하는 멤버수는 연쇄창업 3.50명과 신진창업 3.05명으로 통계적으로 유의한 차이는 발견되지 않았다.

연쇄창업에서 공동창업을 많은 이유는 두 가지로 생각할 수 있다. 첫째, 기존의 창업경험을 통해 경영역량이 향상되어 여러 명의 공동창업가들이 경영의사결정을 효율적으로 수행할 수 있게 되었기 때문이다. 유형자산이 부족한 벤처기업의 역량은 기본적으로 인적구성에서 기인하기 때문에, 다양한 배경의 창업팀을 통해 기술개발, 영업, 홍보를 효과적으로 수행할 수 있다. 하지만, 공동창업가가 많을 경우 의견충돌이 발생하여 의사결정이 느려질 수 있다는 단점이 있어서 유연한 조직구조를 유지하고 합의를 이끌어낼 경영역량이 중요하다. 과거 기업운영경험을 통해 연쇄창업가는 공동창업의 단점을 관리하고 장점을 끌어내는 역량을 습득했을 수 있다. 둘째, 연쇄창업에서 공동창업을 많은 이유는 재창업의 어려움 때문일 수 있다. 사업에 실패했을 경우 국내 기업가들은 대표이사 2차 납세의무, 신용불량, 연대보증에 의한 가족채무 등의 부

담 때문에 다시 창업하기 어려워 다른 사람과 함께 창업하는 구도를 취할 수 있다. 이 경우, 공동창업에서 오는 경영 이점 때문이 아니라 창업가의 어쩔 수 없는 선택이 된다. 어느 요인이 더 우세할지에 대해서는 이후 성과분석에서 합의를 찾아보도록 할 것이다.

<표 1> 연쇄 및 신진창업 간 창업특성 비교

항목	연쇄	신진	t-통계량 (p-값)	유의성	
공동창업여부	0.2857	0.0861	4.2033 (0.0000)	***	
공동창업멤버수(명)	3.50	3.05	0.7522 (0.4569)		
창업자금조달액(백만원)	460	436	0.2112 (0.8329)		
창업자금조달비중 (%)	창업자	52.1	55.2	-0.6307 (0.5287)	
	벤처캐피탈	2.8	0.3	2.4398 (0.0153)	**
	지인	0.5	2.8	-1.6957 (0.0911)	*
	엔젤	0.4	0.1	0.9511 (0.3424)	
	정책자금	19.5	17.2	0.5985 (0.5500)	
	대출(기업)	19.7	18.7	0.2390 (0.8113)	
	대출(개인)	3.1	3.1	-1.1928 (0.2339)	
양측 t-검정. * p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01					

<표 1>에서 창업자금조달액은 연쇄창업의 경우 4.6억원, 신진창업의 경우 4.3억원으로 둘 간에 통계적 차이가 없었다. 창업자금의 원천이 어디인가는 두 그룹 간에 약간의 차이를 보였는데, 유의수준 10%를 기준으로 유의한 것만 보면 벤처캐피탈의 비중이 연쇄창업의 경우에 더 높았고, 친구나 지인으로부터의 자금조달은 신진창업의 경우에 더 비중이 높았다. 일반적으로 연쇄창업가가 벤처캐피탈로부터의 자금조달이 더 유리한 것으로 해외연구로 알려져 있는데(Zhang, 2011), 국내에서도 미약하나마 그러한 경향이 발견되었다. 지인으로부터의 자금조달이 연쇄창업의 경우에 더 어려운 것은 이전 창업에서 발생한 주변인과의 경제적 마찰 때문인 것으로 추정된다. 하지만, 벤처캐피탈이나 지인 자금조달이 전체 자금에서 차지하는 비중이 매우 낮기 때문에 이러한 차이가 자금조달 패턴에서 크게 영향을 미치지 못할 것으로 보인다. 실제로 표에는 표기하지 않았으나 자금조달원천의 다양성을 허핀달-허쉬만지수로 측정할 경우 신진창업과 연쇄창업 간의 유의한 차이가 발견되지 않아, 전반적으로 자금조달규모와 방식은 두 그룹이 유사하다고 결론내릴 수 있다.

다음으로 <표 2>는 연쇄창업의 경영전략특성을 알아본 것이다. 기업규모를 나타내는 인력수, 설립 첫 해 자산규모와 당기순이익을 조사하였으며, 주력시장의 수는 국내, 중국, 미국, 유럽, 아시아, 중동의 다섯 가지 응답보기에서 얼마나 많은 지역을 응답했는지를 측정하여 주력시장을 얼마나 크게 설정하고 있는지 보았다. 경영전략은 1)고기술을 통한 고품질 전략, 2)비용절감을 통한 저가 전략, 3)제품 다양화 전략, 4)디자인 체고 전략, 5)광고를 통한 차별화 전략, 6)대량생산 전략의 6가지 전략적 특성을 제시하고 각각의 중요도를 5점 척도로 응답하게 하였다. 인수합병은 과거에 인수합병 경험이 있는

2) 모집단, 표본구성, 조사표, 요약통계 등에 대한 자세한 사항은 Jo & Kang(2015)를 참조하라.

지, 타사를 인수합병할 의향이 있는지, 자사를 매각할 의향이 있는지 여부를 질의하였다.

<표 2> 연쇄 및 신진창업 간 경영전략특성 비교

항목	연쇄	신진	t-통계량 (p-값)	유의성	
인력수(명)	10.71	9.36	1.1644 (0.2452)		
설립첫해 자산(백만원)	658	383	2.6514 (0.0085)	***	
설립첫해 순이익(천원)	-12,123	-519	-0.5038 (0.6148)		
주력시장의 수	1.43	1.23	2.0272 (0.0435)	**	
경영전략 중요성	고품질	4.50	4.35	1.3574 (0.1757)	
	저가	4.07	4.11	-0.3496 (0.7269)	
	다양성	3.93	3.95	-0.1445 (0.8852)	
	디자인	3.66	3.70	-0.2498 (0.8029)	
	광고	3.54	3.41	0.8911 (0.3736)	
대량생산	3.64	3.19	2.7736 (0.0059)	***	
인수 합병	경험여부	0.02	0.03	-0.4524 (0.6513)	
	인수의향	0.11	0.01	3.8309 (0.0002)	***
	매각의향	0.04	0.01	1.6208 (0.1061)	
양측 t-검정. * p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01					

<표 2>를 보면, 총 인력수는 연쇄창업의 경우 10.71명, 신진창업의 경우 9.36명으로 평균적으로 연쇄창업의 인력규모가 다소 큰 것으로 나타나나, t-검정 결과에 의하면 이는 통계적으로 유의한 수준은 아니다. 하지만, 얼마나 큰 규모로 시장에 진입했는지를 알 수 있는 설립첫해 자산규모로는 신진창업의 3.8억원에 비해 연쇄창업은 평균 6.5억원의 상대적으로 큰 규모로 진입했음을 알 수 있다. 당기순이익에서는 연쇄창업에서 특이한 차이점은 보이지 않는다.

얼마나 많은 시장을 공략하고 있는지를 나타내는 주력시장의 수로는 연쇄창업 1.43, 신진창업 1.23으로 연쇄창업이 더 많은 시장을 대상으로 하며 이는 유의수준 5%에서 통계적으로 유의하다. 주력시장에 대한 응답의 원시자료를 좀 더 살펴보면, 신진창업 244개 중에서 202개, 즉 83%가 오직 국내를 대상으로 하고 해외시장으로 나서는 경우는 17%에 불과한 것에 비해, 연쇄창업의 경우에는 56개 중 14개, 25%가 해외진출을 시도하고 있었다. 즉, 연쇄창업의 경우에 국내를 넘어 해외시장으로 확대하려는 경향이 강함을 확인할 수 있다.

경영전략 중요성에서 각각의 전략을 얼마나 중요하게 생각하는지를 물었는데, 양 기업군에서 고르게 고기술을 통한 고품질 전략이 가장 높은 점수를 얻어 벤처기업의 기술지향성을 엿볼 수 있다. 신진창업과 연쇄창업 간에 통계적으로 유의한 차이를 보인 것은 대량생산 전략으로 연쇄창업은 평균 3.64, 신진창업은 평균 3.19으로 나타났다. 유의수준 1% 이내에서 통계적으로 유의한 차이로, 연쇄창업가는 대량생산을 통한 시장점유율 확대에 전략적 관심이 높은 것을 확인하였다.

인수합병 경험은 두 그룹 모두에서 매우 저조한 수치를 나타냈고 별다른 차이를 보이지 않았다. 하지만 향후 인수합병 의사에서는 두 기업군에서 크게 차이를 보이고 있다. 신진창업군은 다른 기업 인수합병 의향 비중이 1%에 불과했던 반

면, 연쇄창업군은 11%의 기업들이 의향을 밝혔으며 이는 통계적으로 유의한 수준이다. 창업경험이 있는 벤처기업이 인수합병 시장에 좀 더 적극적이라고 할 수 있다. 또한, 자사를 매각할 의향 역시 연쇄창업군(4%)에서 신진창업군(1%)보다 높았지만, 이는 통계적으로 유의하지는 않았다.

다음으로 <표 3>은 벤처기업에게 중요한 혁신 및 협력활동에 있어서 연쇄창업과 신진창업 간의 차이를 비교한 것이다. 먼저 혁신활동 수행여부는 내부 R&D, 공동 R&D, 외부 R&D 등으로 나누어 조사하였는데, 두 그룹 모두에서 90% 가까운 높은 비율로 내부 R&D를 수행하고 있었으며, 공동 R&D, 외부 R&D는 각각 약 23%, 15% 정도로 그 수행비율이 크게 감소하였다. 국내의 많은 벤처기업들이 혁신활동을 내부에서 집중적으로 수행하는 것으로 보이며, 연쇄창업에서 유의한 차이를 보이지 않았다.

<표 3>의 기술력 비교 항목은 제품이나 서비스의 기술력 수준을 세계 최고수준의 기업과 비교한 항목이다. 다섯 가지로 구분하여, 1)세계 유일 기술, 2)세계 최고와 유사, 3)약간 미흡, 4)미흡, 5)열세로 응답하였다. 수치가 낮을수록 기술력이 높음을 의미한다. 세계수준과 비교했을 때, 연쇄창업군의 응답수치가 신진창업의 응답수치보다 낮아, 스스로 판단한 기술력 수준이 연쇄창업의 경우에 더 높음을 알 수 있다. 이는 유의수준 10%에서 통계적으로 다르다고 할 수 있다. 하지만 특허의 출원수나 등록수를 보면, 연쇄창업이 신진창업보다 더 높은 수치를 보이지 않기 때문에 객관적인 의미에서 기술력의 차이를 보인다고 단정하기는 어렵다.

혁신저해요인은 몇몇 항목에서 두 그룹 간에 유의한 차이를 보이고 있다. 혁신저해요인 항목은 혁신활동을 수행하지 못하거나 수행했다라도 성공적이지 못했던 요인을 다섯 가지 요인으로 나누어 질문하였다. 자금요인은 내·외부 자금조달의 어려움이 얼마나 장애가 되었는지 물었으며, 기업역량요인은 인력부족, 기술정보부족, 시장정보부족, 혁신파트너 부재, 내부 조직 저항, 과거 혁신실패 등의 기업 내부의 역량부족에 대하여 측정하였다. 시장요인은 독과점 시장지배력 문제, 시장수요 불확실성의 문제를 측정하였고, 필요요인은 과거 성과 덕에 추가혁신이 필요 없는지, 내부적으로 혁신의 수요가 없는지를 질문하였다. 모든 응답은 5점 척도로 측정하였으며, 점수가 높을수록 혁신을 저해하는 주요 요인임을 뜻한다. 혁신저해요인으로 자금요인이 가장 높은 평균값을 보여, 벤처기업 혁신활동에서 자금조달이 가장 중요함을 확인할 수 있다. 하지만, 자금조달요인은 신진창업과 연쇄창업 간에 통계적 차이를 보이지 않았다.

연쇄창업군은 혁신저해요인으로 기업역량요인과 혁신필요요인을 신진창업군보다 높게 응답하였는데, 그 차이는 유의수준 5% 이내에서 통계적으로 유의한 수준이다. 즉, 연쇄창업한 벤처기업은 혁신활동이나 혁신성과창출이 어려운 이유로 기업 내부의 역량이 부족하고, 기업 내부에서 혁신에 대한 수요를 느끼지 못하기 때문이라고 응답한 것이다. 이는 그 동안 연쇄창업가가 내부요인을 등한시한다는 연구결과와 반하는 결과

로 주목할 만하다. 몇몇 해외 연구에서 성공을 반복하는 연쇄창업가는 ‘초낙관주의(Overoptimism)’을 보여 자신의 역량을 과신한다거나(Ucbasaran, et al. 2010), 실패를 경험하는 연쇄창업가의 경우에는 실패원인을 내부적으로 찾기보다 외부 요인을 비난하는 경향을 보여 다시 실패를 반복하게 됨을 보였다(Eggers & Song, 2013). 하지만, 이번 국내 설문조사에서는 연쇄창업가가 신진창업가보다 내부요인을 장애로 꼽는 응답이 많아 연쇄창업가의 자기반성 기능이 오히려 강화될 수도 있음을 시사하고 있다.

<표 3> 연쇄 및 신진창업 간 혁신 및 협력활동 비교

항목	연쇄	신진	t-통계량 (p-값)	유의성	
수행 여부	내부R&D	0.91	0.93	-0.6255 (0.5321)	
	공동R&D	0.23	0.23	0.0421 (0.9664)	
	외부R&D	0.16	0.15	0.1694 (0.8656)	
세계대비 기술력수준	2.88	3.11	-1.6624 (0.0975)	*	
특허 출원수	1.16	1.21	-0.1098 (0.9126)		
특허 등록수	0.75	0.84	-0.3843 (0.7010)		
혁신 저해 요인	자금요인	3.71	3.74	-0.2777 (0.7814)	
	기업역량요인	3.21	2.91	3.1902 (0.0016)	***
	시장요인	3.29	3.22	0.7301 (0.4659)	
	필요요인	2.95	2.68	2.1369 (0.0334)	**
협력 활동 여부	공식계약	26.79	18.85	1.3297 (0.1846)	
	비공식	17.86	13.93	0.7465 (0.4559)	
	교류없음	42.86	51.23	-1.1287 (0.2599)	
파트너별 협력 여부	공급업체	0.18	0.09	1.8225 (0.0694)	*
	수요업체	0.18	0.10	1.6016 (0.1103)	
	대학연구소	0.16	0.16	0.0921 (0.9267)	
	정부기관	0.41	0.52	-1.4265 (0.1548)	

양측 t-검정. * p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

또한 <표 3>은 ICT 벤처기업의 협력활동을 비교하였는데, 협력내용을 구분하여 1)계약을 통한 공식적인 협력관계, 2)비공식 교류 협력관계, 3) 교류 없음으로 나누어 응답하였다. 계약을 통한 공식 협력관계의 비율은 연쇄창업과 신진창업이 각각 26%, 18% 정도이며, 비공식 교류의 비율은 17%, 13%인데 비해, 협력관계가 거의 없다고 응답한 비율이 42%, 51%에 달한다. 신진창업군과 연쇄창업군 간에 협력관계 패턴에 통계적 차이는 없었다. 결과적으로 창업초기의 벤처기업 중 절반 가까이 외부 조직과의 협력관계가 없다는 것으로, 그간 벤처기업 외부 네트워크의 중요성을 강조한 연구나 정책방향에 비해 협력관계는 저조한 수준이라고 할 수 있다. 앞서 혁신활동에서도 공동 R&D나 외부R&D를 수행한다는 비중이 각각 25%, 15% 내외로 신진과 연쇄창업 그룹 간에 응답이 차이가 없었던 것과 일맥상통한다.

다음으로 각 파트너와의 협력활동 여부를 확인하였다. <표 3>의 파트너별 협력활동여부에서 가장 먼저 눈에 띄는 것은 신진창업의 경우 공급업체, 수요업체 등 전후방관계에 있는 조직과의 협력관계를 맺는 경우가 10% 이내인 반면, 정부기관과의 협력은 52%로 높게 나타난다는 점이다. 하지만, 연쇄창업의 경우에는 18%에 이르는 기업들이 공급업체, 수요

업체와 협력하며, 정부기관과의 협력은 41%로 다소 낮아지는 경향이 있다. 이러한 협력파트너의 차이는 공급업체의 경우 유의수준 10% 이내에서 유의하다. 대학/연구소와의 협력은 두 그룹간에 16%로 거의 동일하다.

연쇄창업의 행태적 특성에 대한 마지막 비교로 <표 4>는 정부지원을 표시하였다. 이번 연구 표본에서 평균적으로 85%의 벤처기업이 정부지원의 수혜를 받고 있는데, 그 대부분은 자금지원에 해당하였다. 신용보증기금, 기술보증기금의 보증과 용자를 일정 수준 이상 받았을 때 벤처기업인증을 받을 수 있고, 실제로 이런 방식으로 벤처기업인증을 받는 비중이 80%를 넘기 때문에 이는 당연한 결과라고 할 수 있다.

<표 4> 연쇄 및 신진창업 간 정부지원 비교

지원항목	연쇄	신진	t-통계량 (p-값)	유의성
자금	0.68	0.80	-2.0390 (0.0423)	**
인력	0.16	0.14	0.3284 (0.7428)	
장비	0.07	0.05	0.6665 (0.5056)	
판로/마케팅	0.20	0.09	2.4285 (0.0158)	**
공동연구개발	0.16	0.21	-0.8131 (0.4168)	
정보/교육	0.07	0.06	0.3981 (0.6909)	

양측 t-검정. * p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

하지만 <표 4>에서 정부지원의 세부내역을 살펴보면 신진창업과 연쇄창업 간에 차이를 발견할 수 있다. 먼저, 자금지원이 양 기업군에서 모두 높게 나타나고 있으나, 상대적으로 신진창업의 경우에 더 높은 비율로 정부의 자금지원을 받는 것으로 나타난다. 신진창업 중 80%가 자금지원수혜를 받았으나, 연쇄창업의 경우에는 그 비중이 68%로 감소하여 두 기업 간에 통계적으로 유의한 차이를 보이고 있다. 연쇄창업군은 자금지원보다 판로/마케팅 지원에 더 높은 관심을 가진 것으로 나타났다. 정부의 판로지원 수혜 비중이 신진창업은 10%가 되지 않으나, 연쇄창업기업 중 약 20%의 기업이 판로지원을 받고 있으며 이는 통계적으로 유의한 수준이다.

IV. 연쇄창업의 성과적 특성

4.1 변수 설명

이번 연구에서 연쇄창업의 성과를 확인하기 위해 설립 첫 해의 당기순이익(변수명 Firstprofit, 단위:천원)을 사용하였다. 이전 창업의 경험이 현재의 사업경험과 혼합하여 나타나는 것을 방지하기 위해 연쇄창업의 성과를 측정하는 대부분의 연구에서 창업초기의 성과를 사용한다(Chen, 2013; Parker, 2013). 하지만 창업초기의 불명확한 재무정보로 인해 설립 첫 해의 당기순이익을 성과변수로 적용하기 어려울 수 있다는 문제 제기여 따라 설립 다음 해의 당기순이익, 설립 첫해의 영업이익, 설립 다음 해의 영업이익을 종속변수로 모형을 추정했을 때도 분석결과는 크게 다르지 않았다.

독립변수로는 설문조사에서 얻어진 연쇄창업 여부를 (0,1)로

변수화하였으며(변수명 Serial), 통제변수로 설립 첫째 자산규모(Firstsize), 공동창업여부(Cofound), 주력시장의 수(Market), 특허출원수(Patent), 정부지원여부(Government), 연쇄창업시 업종 변경 여부(Industry_Change)를 사용한다.

<표 5> 연쇄창업 성과분석을 위한 변수의 기초통계량

변수	관측수	중앙값	평균	표준편차
firstprofit	277	-1,005	-2,739	150,577
serial	300	0	0.18	0.39
cofound	300	0	0.12	0.33
firstsize	280	189,383	436,907	691,285
market	300	1	1.26	0.68
patent	300	1	2.38	5.25
government	300	1	0.85	0.36
industry_change	56	0	0.19	0.40

<표 5>는 회귀분석에 사용할 변수들의 기초통계량을 표시한 것이다. 관측수는 전체 표본 300개 중 해당 변수의 관측수를 의미하며, 모형 추정시에는 변수마다 응답여부가 다르므로 이보다 같거나 더 적은 관측치인 277개를 사용하게 된다. 당기순이익은 중앙값과 평균 모두 음의 값을 보여 창업초기 대부분의 벤처기업의 재무적 성과는 뛰어나지 않음을 알 수 있으며, 약 12%의 벤처기업들이 공동창업하였고 85%는 정부지원을 받았다. 연쇄창업시에 산업을 변경했는지 여부를 나타내는 변수(Industry_Change)는 연쇄창업에만 발생하는 변수이기 때문에, 이후 모형에서는 연쇄창업여부(Serial) 변수와 교호항으로서만 사용된다.

4.2 회귀분석 결과

재무적 성과인 설립 첫째의 당기순이익(Firstprofit)에 연쇄창업이 미치는 효과를 단순회귀분석(Ordinary Least Squares; OLS)으로 추정하였으며, 그 결과는 <표 6>에 표시하였다. 독립변수로 연쇄창업여부(Serial), 공동창업여부(Cofound), 초기자산규모(Firstsize), 주력시장수(Market), 특허출원수(Patent), 정부지원여부(Government)를 사용하였다. 독립변수가 성과에 미치는 영향에 연쇄창업여부가 조절작용을 하는지 확인하기 위하여 Serial 변수와 다른 변수 간의 교호항을 추가하였다. 모형 (1), (2), (3)은 차례대로 업종변경여부(Industry_Change), 공동창업여부(Cofound), 주력시장수(Market)와 연쇄창업여부(Serial) 간의 교호항을 추가한 것이다. 교호항으로 추가한 변수들은 앞서 신진창업과 연쇄창업 간의 비교분석에서 통계적으로 유의한 연쇄창업의 특징으로 확인되었던 것들이다.

<표 6> 연쇄창업의 성과분석 추정결과

변수	모형(1)	모형(2)	모형(3)
serial	9462 (25604)	-28022 (28445)	-80761 (45307)
			*
cofound	10532 (27428)	-50972 (34526)	-51166 (34448)
firstsize	0.0208 (0.0131)	0.0231 (0.0129)	0.0232 (0.0129)
		*	*
market	-44277 (13423)	-46282 (13264)	-61951 (16889)
		***	***
patent	-3665 (1629)	-3388 (1611)	-3371 (1607)
		**	**
government	-32076 (25288)	-30949 (24958)	-31592 (24904)
industry_change	-93613 (51733)	-81602 (51223)	-86456 (51209)
		*	*
serial X cofound		159672 (55649)	155623 (55587)
		***	***
serial X market			40232 (26942)
constant	80820 (28820)	85970 (28497)	105642 (31335)
		***	***
관측수	277	277	277
F-통계량	3.64	4.30	4.09
	***	***	***
adjusted R2	0.0627	0.0872	0.0914

괄호 안은 표준오차. 양측 t-검정. * p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

<표 6>에서 가장 눈에 띄는 것은 연쇄창업여부(Serial) 변수의 계수가 통계적으로 유의하지는 않으나 음으로 추정되는 경우가 많다는 것이다. 모형(3)의 경우에는 음의 계수가 10% 유의수준에서 유의한 것으로 나타나는 등 연쇄창업한 벤처기업의 설립 첫째 당기순이익은 신진창업기업보다 오히려 낮을 수 있음을 보여준다.

하지만 모형(1)~(3)의 추정결과를 보면, 연쇄창업여부의 효과는 다른 독립변수에 의해 조절되는 것으로 보인다. 첫째로, 연쇄창업시에 업종을 변경했는지 여부(Industry_Change)를 살펴보면, 유의수준 10%에 유의한 음의 계수를 가진 것으로 추정되면서 업종을 변경할수록 이익이 낮아짐을 알 수 있다. 정량적으로 해석하면 업종을 변경하여 연쇄창업했을 경우 설립 첫째에 8~9천만원의 초기 손실로 이어진다. 둘째로, 연쇄창업하면서 공동창업했을 경우 초기 이익이 크게 증가하는 것으로 나타났다. 모형(3), (4)에서 연쇄창업(Serial)과 공동창업(Cofound) 변수의 교호항을 보면, 1% 이내 유의수준에서 유의한 계수가 추정되었다. 계수를 해석하면, 여러 명이 공동창업 형태로 연쇄창업한 경우 첫째 당기순이익이 약 1.5억원 상승한다. 셋째, 연쇄창업하면서 주력시장을 증가시킨 경우는

3) 변수 serial과 cofound에 대한 추정계수의 통계적 유의성이 낮으나 교호항인 serial X cofound 만이 통계적으로 유의한 것과 관련하여 익명의 심사자에 의해 모형의 적합성에 대한 의문이 제기되었다. 독립변수인 serial과 통제변수(cofound 제외)만으로 모형을 추정할 경우(모형A), 독립변수 serial과 cofound, 통제변수로 모형을 추정할 경우(모형 B), 독립변수 serial, cofound 및 둘의 교호항을 추가한 모형(<표 6>의 모형 (2))를 비교했을 때, 세 모형 모두 F-통계량이 0.1% 유의수준에서 유의하며 R2는 차례대로 0.0860, 0.0865, 0.1137로 증가하였다. 모든 모형에서 독립변수인 serial, cofound는 유의수준 10%에서 유의하지 않았다. 해당 추정결과는 저자에게 요청하여 확인할 수 있다. 이는 <표 6>에서 serial과 cofound의 단독계수는 유의하지 않으나 두 변수의 교호항이 유의수준 1% 이내에서 유의한 것과 일치하는 내용이다. 단독으로는 유의하지 않으나 두 변수를 곱한 변수가 성과에 통계적으로 유의한 영향을 미친다는 것은, 창업기업의 성과에 특정 변수가 미치는 영향이 선형적이지 않으며 여러 변수 간의 복합적인 관계에 의할 수 있다는 것으로, 향후 벤처 연구에 있어서도 여러 변수 간에 미치는 영향력에 대한 복합적인 고려가 필요함을 시사한다.

재무성과에 양의 효과를 가진 것으로 추정되었으나 일반적인 수준에서 통계적으로 유의하지 않았다.

이로써 연쇄창업 자체는 벤처기업의 초기 재무성과에 별다른 영향을 미치지 못하지만, 연쇄창업하면서 업종을 변경하는 경우에는 재무성과가 하락하며 여러 명이 공동창업하는 경우에는 성과가 상승하는 결과를 얻었다. 업종변경과 관련된 결과는 연쇄창업에서 얻어지는 경험이 업종고유의 지식에 한정될 수 있음을 암시한다. 업종을 변경할 경우에는 예전 사업에서 얻어진 경험, 지식, 노하우가 전수되지 않고 오히려 새로운 환경에 적응하지 못하고 신진창업가보다 낮은 성과를 보일 수 있다. 또한 공동창업에서 높은 수익을 올린다는 것은, 창업경험에서 얻어진 경영지식과 노하우로 창업팀을 효과적으로 운영하고 각 창업멤버의 역량을 끌어내고 조정할 수 있게 되었음을 시사한다. 즉, 연쇄창업에서 얻어진 경험이 효과적으로 사용될 수 있을 때에만 연쇄창업은 성과로 이어지며, 그렇지 않을 경우 연쇄창업 자체는 벤처기업의 초기 재무성과에 별다른 영향을 미치지 못한다.

그 외 통제변수들을 살펴보면, 설립 첫째 자산규모(Firstsize)는 당기순이익에 약하지만 양의 영향을 보이고, 주력시장의 수(Market)는 통계적으로 매우 유의한 음의 계수를 가진 것으로 추정되었다. 특허출원수(Patent) 역시 재무성과에는 음의 영향을 보이고 있으며 유의수준 5% 이내에서 통계적으로 유의하였다. 정부지원여부(Government)의 계수는 음으로 추정되었으나, 통계적 유의성은 낮았다. 따라서 초기에 큰 규모로 진입하고 적은 수의 시장에 집중하며 특허출원을 덜 할수록 벤처기업이 높은 재무성과를 내는 것으로 나타났다.

V. 결론 및 시사점

벤처기업 인증을 받은 창업 3년 이내 ICT 기업 300개를 대상으로 설문조사하여 연쇄창업의 경영행태 및 성과와 관련하여 다음과 같은 결과를 얻었다. 신진창업과 비교하여 연쇄창업은 행태적으로 여러 명이 팀을 이루어 공동창업하는 비중이 높으며 상대적으로 큰 자산규모로 시장에 진입한다. 해외 시장을 공략하려는 경향이 신진창업보다 더 강하고, 대량생산으로 시장점유율을 높이는 경영전략을 중요시한다. 인수합병에 더 적극적으로 나서며, 혁신활동의 장애요인이 내부역량에 있다고 생각하는 경향이 높다. 공급업체, 수요업체와 더 협력하고 정부와의 협력비율은 낮은 편인데, 정부로부터 지원을 받는 경우에도 자금지원의 비중은 신진창업보다 낮은 반면 판로 및 마케팅의 지원 비중이 높다. 성과적으로는 연쇄창업 자체는 벤처기업의 초기 재무성과에 큰 영향을 미치지 못했으나, 연쇄창업하면서 여러 명이 공동으로 창업하는 경우 재무성과가 상승하며, 업종을 변경하는 경우에는 성과가 하락한다.

경영행태와 성과와 관련한 위의 결과를 종합하면, ICT 분야 연쇄창업의 경우 이전 창업경험을 통해 조직과 외부네트워킹을 관리하는 역량이 상승하고 시장과 수익에 더 중점을 두어

창업한다고 볼 수 있다. 여러 명이 공동창업하고, 정부협력은 줄어들되 원자재 공급업체, 수요업체 등 공급망 관계를 강화하는 경향을 보이는데, 이는 지난 창업 경험을 통해 조직과 외부네트워킹을 관리하는 경영역량을 향상한 결과라고 유추할 수 있다. 이에 따라 연쇄창업가의 향상된 조직관리역량은 공동창업으로 이어지며 재무성과가 상승하는 결과를 낳게 된다. 하지만 기존 경험과 노하우는 특정 영역에 한정하기 때문에 업종을 변경하는 경우에는 연쇄창업이 성과를 보이기 어렵다. 즉, 연쇄창업이 신진창업과 비교하여 일관적으로 시장과 수익에 중점을 두는 행태적 특징이 있음을 확인하였으며, 연쇄창업이 창업경험을 살릴 수 있도록 동일한 업종에서 창업하고 여러 명의 공동창업자의 인적역량을 활용할 경우 높은 성과를 시현함을 보였다. 또한 직접적 자금지원보다 판로를 개척하기 위한 정부지원을 받고자 한다거나 공급망 관계에 있는 업체들과의 협력관계를 형성하는 점에서 연쇄창업가들이 벤처생태계를 민간 주도로 전환함에 있어 주요한 역할을 수행할 가능성을 제시하고 있다.

이번 분석을 통해 연쇄창업가의 행태와 성과에 대한 흥미로운 결과를 보였으나, 자료의 한계로 유의점 역시 지적하지 않을 수 없다. 먼저, 단면 설문조사를 분석하였기 때문에 분석 결과는 상관관계로 해석해야 하며 인과관계라고 보기 어렵다. 위의 연구결과는 연쇄창업과 신진창업 간의 차이점, 연쇄창업과 성과 간의 통계적 관계 정도로 해석하는 것이 바람직하다. 향후 종단면 자료나 표본의 추적조사를 통해 연쇄창업에 의한 인과관계로서의 행태와 성과 분석이 이루어질 필요가 있다. 또한, 기존의 해외 연구나 일반적인 통념과는 다르게 이번 연구결과는 연쇄창업 자체가 벤처기업의 창업초기 재무성과에 별다른 영향을 미치지 못하는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 이번 연구 표본이 정부의 인증을 받는 벤처기업이라는 점에서 주의해서 해석해야 한다. 신진창업가라 하더라도 벤처인증절차를 거치면서 사업성, 기술성 측면에서 역량별로스크리닝되었을 수 있다. 때문에, 창업경험이 이후의 사업수완에 어떠한 영향을 미치는지에 대해 좀 더 다양한 표본으로 논의가 필요할 것으로 생각된다. 덧붙여 연쇄창업은 개인의 역량을 반영한다는 연구결과(Anokhin, et. al. 2008; Chen, 2013)를 감안하여 기업이 아닌 창업가를 분석단위로 하는 개인 관점의 연구 필요성 역시 제기된다고 하겠다.

REFERENCE

- Jo, Y. & Kang, Y.(2015), *Panel data of ICT venture firms*, Korea Information Society Development Institute. <http://www.kisdi.re.kr/kisdi/fp/kr/publication/selectResearch.do?cmd=fpSelectResearch&curPage=1&sMenuType=3&controlNoSer=1&controlNo=13805&langdiv=1&searchKey=TITLE&searchValue=&sDate=&sEDate=>
- Ha, K., Kim, S. & Oh, S.(2010), The effects of prior experience on business attitudes, Korean Society of Business Venturing Summer Conference 2010.

- <https://www.dbpia.co.kr/Journal/ArticleDetail/NODE06081537>
- Anokhin, S., Grichnik, D. & Hisrich, R. D.(2008), The journey from novice to serial entrepreneurship in China and Germany: Are the Drivers the Same?, *Managing Global Transition*, 6(2), 117-142.
- Bae, Y. I.(2014), Performance drivers of entrepreneurial restarts, *Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship*, 9(3), 13-22.
- Carter, S. & Ram, M.(2003), Reassessing portfolio entrepreneurship, *Small Business Economics*, 21(4), 371-380.
- Chen, J.(2013), Selection and serial entrepreneurs, *Journal of Economics and Management Strategy*, 22(2), 281-311.
- Delmar F. & Shane, S.(2006), Does experience matter? The effect of founding team experience on the survival and sales of newly founded ventures, *Strategic Organization*, 4(3), 215-247.
- Eggers, J. P. & Song, Lin(2013), Serial entrepreneurs, venture failure, and challenges to learning, working paper.
- Gompers, P., Kovner, A., Lerner, J. & Scharfstein, D.(2010), Performance persistence in entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, 96(1), 18-32.
- Iacobucci, D., Dago, P. M. & Rosa, P.(2004), Habitual entrepreneurs, entrepreneurial team development and business group formation, Paper presented at "RENT XVIII - Managing Complexity and Change in SMEs", Copenhagen Denmark.
- Jo, Y., Ko, D. H. & Jung, W. J.(2015), *Towards the Virtuous Circle in Start-up Ecosystem through Supporting Serial Entrepreneur*, Ministry of Science, ICT and Future Planning.
- Madsen, P. M. & Desai, V.(2010), Failing to Learn? The Effects of Failure and Success on Organizational Learning in the Global Orbital Launch Vehicle Industry, *Academy of Management Journal*, 24(1), 13-30.
- Parker, S. C.(2013), Do serial entrepreneurs run successively better-performing businesses?, *Journal of Business Venturing*, 28(5), 652-666.
- Rocha, V., Carneiro, A. & Varum, C. A.(2013), Serial entrepreneurship, learning by doing and self-selection, cef.up working paper, 2013-12.
- Shepherd, D. A., McMullen, J. S. & Jennings, P. D.(2007), The formation of opportunity beliefs: overcoming ignorance and reducing doubt", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 75-95.
- Small and Medium Business Administration(2014), *2014 Survey of Korea Venture Firms*.
- Stuart, R. W. & Abetti, P. A.(1990), Impact of entrepreneurial and management experience on early performance, *Journal of Business Venturing*, 5(3), 151-162.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M. & Flores, M.(2010), The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism, *Journal of Business Venturing*, 25(6), 541-555.
- Westhead, P., Ucbasaran, D. & Wright, M.(2003), Differences between private firms owned by novice, serial and portfolio entrepreneurs: implications for policy makers and practitioners, *Regional Studies*, 37(2), 187-200.
- Westhead, P., Ucbasaran, D., Wright, M. & Binks, M.(2005), Novice, serial and portfolio entrepreneur behavior and contributions, *Small Business Economics*, 25(2), 109-132.
- Zhang, J.(2011), The advantage of experienced start-up founders in venture capital acquisition: evidence from serial entrepreneurs, *Small Business Economics*, 36(2), 187-208.

The Differences in Strategic Behaviors and Economic Performances Between Serial and Novice Entrepreneurs*

Jo, Yuri**

Abstract

This study aims to empirically examine serial entrepreneurship in Korea. Using the ICT startups survey data, I compare serial entrepreneurs with their novice counterparts in terms of business behaviors and performances. I found that serial entrepreneurs are more likely than novice ones to co-found a business with other entrepreneurs, enter a market with relatively large assets and expand their business into overseas market. They tend to put more importance on large-scale production and expansion strategy than first-time entrepreneurs. They are more likely to cooperate with suppliers and customers but less likely with the governments. From their experience of founding and operating businesses, the findings suggest that serial entrepreneurs are more market-oriented and more capable of managing internal human relations and external network of supply chain. Consequently, serial entrepreneurs show stronger early financial performance than novice entrepreneurs especially when they team up to found a business.

Keywords: Serial Entrepreneur, Novice Entrepreneur, ICT, Technology-based Startups

* Funded by the Ministry of Science, ICT and Future Planning in 2015, the early draft of this study was included in the research project report titled "Towards the virtuous circle in start-up ecosystem through supporting serial entrepreneur" by Jo, Ko & Jung (2015).

** Associate Fellow, ICT Strategy Research Division, Korea Information Society Development Institute, yurijo@kisdi.re.kr