스타트업 나우 인터뷰 –
매쉬업엔젤스(Mashup Angels) 이택경 대표

글 : 김영환 (younghwankim@stepi.re.kr)
과학기술정책연구원 기업가정신연구단 부연구위원

다음커뮤니케이션 공동창업자로서 우리나라 벤처붐의 선두주자였던 이택경 대표. 이후, 2010년 권도균 이니시스 창업자, 이재웅 다음 창업자, 장병규 네오위즈 및 첫눈 창업자 등과 함께 민간 엑셀러레이터 프로그램 '프라이머(Primer)'를 설립한 그는 2기까지 총 20여개의 스타트업 투자 및 보육을 담당하였다. 2015년, 보다 빠른 의사결정을 통한 투자와 밀착 보육을 위해 새로운 엔젤투자자의 네트워크 '매쉬업엔젤스(Mashup Angels)'를 설립한 이택경 대표로부터 초기 창업생태계에서의 민간 엑셀러레이터의 역할과 정부의 지원 정책의 방향에 대한 의견을 묻고자 한다.

Q. 최근 우리나라의 스타트업 창업 열기가 굉장히 뜨거워지고 있습니다. 이러한 스타트업의 역할을 거시적 관점에서 어떻게 바라보고 계시나요?

비즈니스 환경은 최근 급격히 글로벌화 되면서 승자독식 현상이 점점 더 심해지고 있습니다. 취업난은 극심하고, 평생직장의 개념은 사라지고 있습니다. 이러한 취업 환경의 어려움을 타파하고 고용 시장의 갈등을 해소하기 위해 스타트업이 새로운 대안으로 떠오르고 있지만, 스타트업을 통해 일자리 창출로 이어지려면 기본적으로 스타트업이 중견기업, 대기업까지 성장할 수 있어야 합니다. 우리나라 IT 대기업들은 글로벌화 시대의 최전방에서 싸우는 실로 대단한 역할을 담당하고 있습니다. 다만, IT기업이 스타트업에서 중견기업 또는 대기업으로 성장하는 플랫폼을 더 단단히 구축할 필요성을 느낍니다. 가령 실리콘밸리의 경우, 구글이나 페이스북 등과 같이 작은 스타트업으로 시작해서 성장하며 국가경제에 중요한 일환이 되기까지 기업이 커지는 순환구조(cycle)를 잘 갖추고 있는데 우리나라도 그런 순환구조가 필요합니다.



2015 beLAUNCH SEOUL에서 여성창업자 토론의 사회를 맡은 이택경 대표



Q. 최근의 젊은이들은 창업에 대해 어떠한 인식을 갖고 있는지요?

우리나라에서는 창업이라는 개념을 좀 더 세분화해서 구분할 필요가 있는 것 같습니다. 우리나라의 창업의 의미는 두 가지 유형을 모두 포함합니다. 하나는 자영업자이고, 하나는 새로운 방식으로 기존의 경쟁구조나 산업을 바꾸는, 즉 파괴적인(destructive) 아이디어를 가지고 사업을 하는 것이지요. 저의 경우도 일전에 외식업에 투자한 경험이 있습니다. 하지만 저는 개인적으로 젊은이들이 외식업을 창업한다 하면 경제적인 여유가 있기 때문이길 바랍니다. 외식업은 실패할 확률이 높기 때문이지요. 외식업은 철두철미하게 상권을 분석해야 합니다. 이미 외식업은 포화상태인 경우가 많아 상권 분석과 업종 차별화를 잘해야 하기 때문입니다. 물론 이러한 외식업 산업에도 새로운 방식으로 시도해서 잘 되는 경우도 있겠지만요. 결론적으로 저는 외식업의 경우는 잘 아는 분야도 아니고 성공 가능성도 낮기 때문에 현재 투자를 하지 않고 있습니다.

그렇다면 파괴적인 아이디어를 가지고 사업을 영위하는 실질적인 '창업'의 상황은 어떨까요? 우리가 성공 사례로 모두 잘 알고 있는 티몬이나 쿠팡과 같은 기업의 대표는 해외 유학파입니다. 이들이 성공하자 해외 유학생들이 창업에 더 과감하게 도전하게 되었고 최근의 창업 열기를 불러일으키는데 초석이 되었습니다. 즉 동료들이 주는 신호에 창업이라는 선택에 있어 더 민감하게 반응하게 되는 동료압력(peer pressure)을 만들어



낸 것이죠. 저는 이러한 창업의 성공 사례가 모든 대학마다 하나씩 나와서 주변 사람들에게 창업에 대한 긍정적인 신호를 줄 수 있게 되기를 희망합니다. 이러한 주변의 선배들이 저와 같은 벤처 1세대 기업가들보다 훨씬 더 큰 자극과 좋은 역할 모델, 그리고 도움주는 멘토가 될 수 있을 것이라 생각합니다.

Q. 다양한 스타트업 투자 및 보육의 경험에 있어서 스타트업을 선정할 때 어떠한 면을 주목하는지요? 스타트업을 이끄는데 어떠한 인재가 필요한가요?

일단 앞에서 언급했듯이 자영업인지, 신선한 아이디어로 사업을 하는지를 먼저 구분합니다. 단, 산업분야를 지표로 삼지는 않습니다. 자영업도 신선한 아이디어로 시도를 한다는 속성이 있을 수 있고 이런 경우라면 투자의 가능성이 있습니다. '테이스트샵(Tasteshop)'이 이러한 경우입니다. 테이스트샵은 유명 셰프들의 요리를 셰프의 레시피 그대로 집에서 해 먹을 수 있도록 식재료와 레시피를 배달해 줍니다. 무엇보다 스타트업 창업자 자신이 좋아하는 아이템이면서 비즈니스 모델이 혁신적으로 발전할 여지가 있고, 창업자 머릿속에 창업에 대한 개념이 잘 정리가 되어 있

는 것이 중요합니다.

한편 창업 아이템은 대중화가 필요한데 이러한 대중화에 맞지 않게 스타트업에 도전하고 인정받는 인재들은 지방대보다는 엘리트 출신인 경우가 많은 것 같아서 개인적으로 아쉽습니다. 스펙과 산업현장에 도움이 되는 것은 다른 문제이기 때문이지요.

수요에 비해 개발자(소프트웨어)가 많이 부족한 것도 큰 숙제중 하나입니다. 아직 개발자에 대한 인식과 처우가 부족한 것도 중요한 문제입니다. 이러한 문제의 해결방안으로 개발자 양성을 위한 조기 교육안을 주장하는 분들도 계신데 국내의 교육열이 너무 심하다는 점을 감안한다면 이 안은 오히려 역효과를 내지 않을까 우려가 되기도 합니다. 마이스터교나 특성화고 출신이 아니라면 학교 내 개발자 동아리를 통해서 개발에 흥미를 가지고 있는 사람들이 자연스럽게 양성되도록 하는 것이 더 좋은 방향이라고 생각합니다.

Q. '민간투자주도형 기술창업지원 프로그램(TIPS: Tech Incubator Program for Startup)'는 기술기반의 초기 스타트업들이 민간 투자를 유치하고 보육 프로그램을 경험하는데 큰 기여를 한 것으로 평가받고 있습니다. TIPS 프로그램 운영에 참여한 경험이 있는 대표님이 보시기에 다른 제도들과 달리 TIPS만이 가지는 특별한 점은 무엇일까요?

무엇보다도 민간이 스타트업을 위한 팀을 구성한다는 것이 TIPS의 가장 큰 장점입니다. TIPS의 첫 번째 특성은 수반되는 자금유치 문제를 R&D 사업과 접목하여 해결했다는 것입니다. 아이디어 기반의 서비스에 기술을 접목시키기 시작하면 박사급 인력이 필요하고 이는 많은 비용을 필요로 하기 때문입니다. 두 번째 특성은 민간 팀 심사를 통한 정성적 평가 비중을 높였다는 점입니다. 기존에 정부에서 했던 스타트업에 대한 심사가 정량적 평가에 비중을 많이 두어 정성적인 부분이 약했습니다. 더구나 민간 팀들은 본인의 자금도 투입이 되기 때문에 심사를 하는 데 있어서 신중할 수밖에 없지요. 세 번째 특성은 성과도 실제로 높다는 것입니다. 이는 정량적 평가를 위해 단순히 정책 수혜의 양적 확대에서 벗어나 시장성이 반영된 성과를 높이는 데 투자 및 보육 역량을 집중할 수 있도록 했기 때문입니다. 네 번째 특성은 개별 투자기업이 지원대상 스타트업에 대한 평가를 하기 때문에 갖는 2차 필터링 기능입니다. 프라이머의 1기와 2기 스타트업 선정에 있어 모두 여러 개별 투자사와 협력기관이 심사를 했기 때문에 정책 수혜를 받는 저희 입장에서도 우수 스타트업 필터링 과정을 거칠 수 있게 된 것입니다. 하지만 TIPS 프로그램도 몇 가지 개선할 점이 있습니다. TIPS의 상위법이라 할 수 있는 국가 R&D 관리규정상 엑셀러레이터의 주요 활동인 스타트업 멘토링 및 교육, 네트워킹 지원에 대해 폭넓은 비용 인정을 받기 어려운 부분입니다. 한편, 국민의 세금으로 운영되는 TIPS 성격상 국내



스타트업 지원을 위주로 할 수 밖에 없다는 점을 감안, 외국 시민권자가 구성원의 일정 비율 이상 높아지면 투자를 유치할 수 없게 되어있는 규정이 있습니다. 따라서 실질적으로 구성원이 적은 스타트업에서는 외국 시민권자가 1~2명만 되도 지원 대상에서 제외되는 어려움이 발생합니다. 또한 매출, 고용 등 다 차원적인 평가 지표를 도입하여 TIPS 운영의 실효성에 대한 인식을 높일 필요가 있습니다.

Q. 그렇다면, 창업생태계를 위해서 앞으로 정부가 어떠한 역할을 하면 좋을까요?

먼저 투자 쪽을 살펴보면, 스타트업의 초창기인 투자유치의 가장 초기단계(Series A)에서의 정부의 지원은 필요하다고 생각됩니다. 최근 민간 엑셀러레이터의 등장과 중소기업청의 TIPS 프로그램 등으로 앞단의 문제들은 어느 정도 해결되는 것 같습니다. 이제는 그 다음 투자유치 단계(Sereis B)에서 민간이 어떻게 할 것이냐가 문제인 것 같습니다. 기본적으로 뒷단으로 갈수록 민

간에게 투자생태계를 맡기는 것이 좋다고 생각합니다. VC의 대부분이 정부의 모태펀드 자금 지원을 받는 현재의 구조로는 민간의 자생적 투자생태계가 다양화되기 어렵습니다. 아울러 현재 금융권이 추구하는 안정성과 보수성을 생각하면 스타트업의 성장모델에 한계가 존재함을 인정할 수밖에 없습니다.

우리나라 스타트업의 회수(EXIT) 모델은 현재까지 크게 3가지입니다. 즉 스타트업의 기존 주식을 인수하거나, 스타트업을 인수합병(M&A) 시키거나, 주식시장에 상장(IPO)을 하는 것입니다. 우리나라에서는 사실 세 가지 방법 모두 쉽지가 않습니다. 주식시장 상장의 경우도 코스닥 보다 나스닥, 일본 시장에 상장하는 것이 더 편하다고 들 합니다.

이렇게 스타트업의 성장을 위한 투자 환경의 어려움 속에서도 초기 창업기업의 성장을 돕는 엑셀러레이터의 역할과 기여는 주목받고 있습니다. 민간 엑셀러레이터는 상대적으로 안정적인 투자수익을 선호하는 VC가 투자하기 어려운 소규모의 스타트업에 대한 투자와 전문보육을 통해 초기 성장을 돕습니다. 엑셀러레이터는 스타트업을 위해 네트워킹과 멘토링 프로그램을 운영하고, 스타트업들은 자신의 사업 아이디어를 발표하는 데모데이를 개최하여 VC 등의 후속투자로 이어질 수 있도록 노력합니다.

이렇듯 초기창업생태계에 중요한 역할을 담당하고 있는 엑셀러레이터에 대한 지원 법제 마련이 시급합니다. 현재 엔젤투자자나 벤처캐피털에 대해서는 법적 규정이 마련되어 있고, 세제 혜택 등이 제공되지만 엑셀러레이터는 일반 법인으로 등록되어 이러한 혜택에서 제외됩니다. 엑셀러레이터는 스타트업에 대한 투자 기능 뿐 아니라 네트워킹 및 멘토링을 위한 행사, 교육 프로그램 등 전문보육 기능을 수행하고 있기 때문에 무형자산에 대한 투자운영비의 비용 처리 등에 대해 기존의 엔젤투자자나 벤처캐피털과는 다른 법적 · 제도적 장치가 필요합니다.