

요 약 서 (초 록)

1. 스타트업의 글로벌 시장 개척 과정

2011년 코트라는 글로벌기업이 미래 성장에 필요하다고 선택한 사업영역의 초기 단계 기업이나 예비 창업기업을 육성하기 위한 상생협력사업을 준비하고 있었다. 당시 클라우드 플랫폼을 보유하고 있었던 아마존, 구글에 비해서 후발 주자였던 마이크로소프트가 본 사업을 위해서 자체 플랫폼인 윈도우즈 애저(Windows Azure)를 제공할 뿐만 아니라 기업의 사회공헌활동(CSR: Corporate Social Responsibility) 측면에서 적극적으로 기술지원을 제공하겠다는 공동사업 추진 의지를 보였다.

코트라는 마이크로소프트의 클라우드 플랫폼을 기반으로 사업을 진행할 경우, 풍부한 국내 지원인력의 1대 1기술 지도를 통해 스타트업이 소규모의 인력으로도 효과적이고 빠르게 클라우드를 도입할 수 있을 것이라고 판단했다. 그렇게 시작된 사업이 스마트 그로스(Smart Growth) 사업이다. 2012년 본 사업은 코트라와 마이크로소프트가 1차적으로 국내 SW 초기 유망 스타트업 기업들을 대상으로 추진되었다. 마이크로소프트 플랫폼(Windows8/ Windows Azure)을 기반으로 하고 마이크로소프트의 글로벌 스타트업 지원프로그램과 코트라의 벤처창업 지원프로그램 연계를 통해 스타트업이 글로벌시장에서 성장할 수 있는 기반을 마련하고자 한 것이다.

특히 전 세계에 설립된 클라우드 데이터센터를 통해, 해외 현지에서 빠른 서비스 제공이 가능하여 해외 진출을 목표로 하는 스타트업에게 적합한 사업이다. 스타트업 초기기업이었던 내일비는 대용량 데이터를 처리해야하는 서비스 특성 상 사용량을 자유롭게 조정할 수 있는 클라우드 서비스가 적합했다.



제 1장 스타트업의 글로벌 시장 개척 과정

제 1절. 창업 스토리

대한민국 청년이라면 누구나 한 번쯤은 창업을 꿈꾸어 보았을 것이다. 하지만 어떤 사업이든 영역에 관계없이 새로운 것을 시작할 때는 항상 성공과 실패의 문제에 직면하게 된다. 전통적인 방법론에 따라 투자자와 조직을 구성하고 제품 생산 및 판매시기를 예측하는 사업계획을 수립한다고 해서 반드시 창업에 성공하는 것은 아니다. 초기 사업계획을 기반으로 완벽하게 미래를 예측하기보다는 빠르게 시장에 진입하여 고객들로부터 지속적인 피드백을 받아 성공할 수 있었던 벤처기업이 있다.

컴퓨터 공학을 전공한 임준원 대표는 졸업 후 LG전자에서 스마트 디바이스에 SNS를 접목하는 연구를 진행하고 있었다. 당시 기업, 정부차원에서의 빅데이터 현상이 이슈화되었을 뿐만 아니라 SNS의 열풍으로 개인이 보유하는 콘텐츠의 수도 급격히 증가하고 있었다. 한 사람을 기준으로 페이스북에 2억개 정도의 콘텐츠가 업로드 되고 디지털 정보량이 일 년에 80%씩 증가하는 추세로 볼 때 개인의 빅데이터 현상 또한 이슈화 될 것이라고 임준원 대표는 직감했다. 어떻게 보면 SNS 증가에 따른 ‘소셜 스트레스’가 또 하나의 화두가 될 수 있다고 말이다.

실제로 이러한 현상이 사실화되기라도 하듯 개인이 가입한 SNS를 한 번에 탈퇴시켜주는 ‘소셜 자살사이트’가 등장했다. 급속한 기술의 발전은 이제 사람에게 스트레스를 주는 단계까지 올라오게 되었고, 사회적 문제로 이슈화되고 있었다. 하지만 임준원 대표는 이러한 콘텐츠의 폭증현상을 비즈니스관점에서 보면 오히려 기회가 될 수 있다고 생각했다.



또 하나의 관점은 이러한 대량의 콘텐츠들이 한꺼번에 유실될 수 있다는 것에 초점을 두었다. 2011년 겨울 조부상을 치르면서 나이에 상관 없이 인생을 마감하는 사람이 남기고 간 콘텐츠들을 누군가 한군데 모아두고 관리해주는 서비스를 제공해 주는 것이 좋지 않을까 생각하게 된다.

임준원 대표의 창업 DNA와 사업 아이디어는 다른 두 공동 창업자의 도전정신을 자극하기에 충분했다. 창업초기 디자인영역을 담당했던 최현욱 이사는 LG전자 스마트폰 위젯 GUI 디자인을 담당했고 건축, 광고 디자인과 애니메이션 쪽의 경험을 보유하고 있었다. 또 다른 한 사람은 컴퓨터 공학을 전공하고 미국 IT회사인 스토리 에이치에서 마케터로 활동하고 있던 성효인 이사였다. 창업에 필요한 개발, 디자인, 마케팅 영역의 전문가들로 초기 조직을 구성함으로써 비록 짧지만 대기업에서 경험한 시스템화 된 조직문화를 충분히 활용할 수 있었다.

처음 스타트업들이 그렇듯 이들은 퇴근 후 카페에 모여서 사업 기획을 위한 회의를 진행하기 시작했다. 이렇게 두어 달이 지났을까, 중소기업청에서 주관하는 실리콘밸리 진출사업에 막연히 지원한 것이 최종선발로 이어지게 되었다. 지금이야 창업에 대한 관심이 높아져 정부지원 프로그램이 많지만 그 당시 초기단계여서 지원자에 비해 공급이 부족한 상황이었다. 2011년 10월 다니던 직장을 그만두고 향한 미국의 실리콘밸리에서 내부 벤처기업과 VC 등 현지 네트워크를 활용한 집중적 창업 교육, 세미나, 네트워킹 등의 다양한 지원을 받을 수 있었다.

그렇게 미국에서 돌아온 2012년 1월 대한민국의 겨울은 추웠다. 사업초기 지인으로부터 받은 인천의 반지하 빌라에서 사무실을 열었다. 코딩을 하지 못할 정도로 추워서 손가락이 얼었던 기억이 지금도 생생하다.

한양대학 내 한양종합기술연구원(이하 HIT)에 찾아가 기술지원을 받을 수 있는 방법을 모색하고 동시에 코트라에서 진행했던 스마트 그로



스 사업에도 지원했다. 그리고 2012년 2월 27일 ‘내일비’라는 이름으로 법인을 설립하게 되었다.

막대한 자금력을 가지고 시작하지도 않았고 처음 아이템 기획도 기술적이지 않은 부분에서 시작했지만 “내일비의 내일비만의 차별화된 역량이 무엇인가?”에 대한 임준원 대표의 대답은 자신감이 넘쳤다.

“IT기업이기 때문에 기술력도 기술력이지만, 외부 설명회를 진행하다 보면 투자자들과 저희 직원들이 내일비의 최고 장점으로 내세우는 것은 팀파워입니다. 팀 구성자체가 스타트업 경험이 있는 대학생들 혹은 기업에 근무한 경험이 있는 사람들입니다. 이 중에서도 저희 성공의 기반이 될 수 있었던 것은 팀원들이 상용된 제품을 개발하고 런칭한 경험을 보유하고 있다는 것입니다. 예를 들어 대기업들은 막대한 투자자금을 기반으로 신사업을 기획하기까지 3-4개월 정도의 시간이 소요됩니다. 하지만 저희는 3개월 안에 사업화해서 런칭 할 수 있습니다. ‘스타트업이기 때문이다’라고 할 수도 있겠지만 경험을 토대로 그것을 실행에 옮길 수 있는 빠른 스피드와 대응력이 저희 팀원들의 장점이자 내일비의 성장동력이 아닐까합니다”

기업의 가치를 물었을 때, 임준원 대표는 간절함이라는 단어를 가장 좋아한다고 했다. 아이비리그, 서울대, 카이스트에서 배출된 출신들이 많은 스타트업 생태계에서 살아남기 위해서는 간절함 밖에 없다고 보기 때문이다. 그런 가치가 조직문화가 되어 내일비의 팀원들은 서로의 비전을 공유하고 개인과 기업이 같이 성장하기 위해서 오늘도 노력하고 있다. 컨퍼런스의 마지막 불이 꺼질 때까지 남아 부스참관업체들 마저 회원으로 가입시키기 위한 노력 말이다. 이러한 내일비의 간절함은 척박한 스타트업 세계에서 살아남을 수 있는 원동력이 되었다.



제 2절. 기업경영의 이정표가 된 실리콘밸리에서의 경험

2012년 2월 법인설립에 가장 큰 도움이 되었던 것은 중소기업청의 벤처창업 지원프로그램을 통해 실리콘밸리에 다녀온 일이다. 인터뷰 당시 임준원 대표는 실리콘밸리에서의 경험을 이렇게 표현했다. “실리콘밸리에서의 시간은 순간이었지만, 그때의 경험을 통해 사업하면서 깨우쳐야 할 웬만한 것들은 거의 다 배웠던 것 같아요. 남들이 실패를 반복하면서 1년 동안 배우는 것들을 처음 2달 만에 배우게 된 것이죠. 공대 출신인 저는 M&A할 때 주식을 어떻게 해야 하는지 우선주, 전환주, 옵션 등 경영에 대한 것은 하나도 몰랐습니다. 하지만 창업을 위한 교육 및 세미나를 통해 이론적인 것을 학습할 수 있었고, 더불어 네트워킹 참가를 통해 실제로 M&A를 경험하신 분들을 직접 만나 그분들의 실전 노하우를 배우게 되니 확실히 도움이 되었어요. 이번 상반기 투자유치를 진행했는데, 그때에도 많은 도움이 되었던 것 같습니다.”

2011년 10월, 퇴근 후 틈틈이 카페에서 기획했던 사업아이디어가 실리콘밸리 프로그램에 선정되었다는 통보를 받고 일주일 만에 임준원 대표와 성효인 이사는 다니던 회사를 그만두고 실리콘밸리로 향하게 된다. 갑작스런 결정에 집에서 반대도 많았지만 이들에겐 단지 차년도의 계획을 조금 앞당긴 것뿐이었다. 다른 설득은 필요 없었다. 사업을 하겠다는 생각을 가지고 있었기 때문에 큰 자극이 필요하지는 않았다. 그 뿐이었다.

이들은 아무것도 준비되지 않은 상태에서 실리콘밸리에 갔다. 심지어 개인사업자 등록증조차도 없는 상태였다. 내일비를 포함해서 같이 프로그램에 참가한 팀은 총 10개 팀이었는데, 그중에서는 이미 M&A 경험이 있는 팀도 있었고 제품이 이미 개발된 팀들도 있었다. 한마디로 내일비를 제외한 다른 팀들은 회사가 어느 정도 수준까지 올라가 있는 상태였는데, 오히려 이 상황이었기 때문에 더 많은 것을 배울 수 있었다