

스타트업 티핑포인트를 끌어올리는 '결 맞는' 투자 파트너 만나야

글 황조은 | 카카오벤처스 PR팀장 | joanne@kakaoventures.co.kr



스타트업에서 투자를 유치하는 과정은 장기적으로 봤을 때 생존을 위한 몸부림이 아니라 성장 가능성을 인정받고 더 멀리 도약하는 티핑포인트(Tipping point)에 가깝다고 할 수 있다.

'데스밸리(Death Valley)를 간신히 넘겼다.' 스타트업에서의 데스밸리는 보통 창업 초기인 7년 사이에 겪는 극도의 난관 상태를 의미한다. 필자가 일전에 직원으로 몸담았던 스타트업은 나름 인지도 있고 안정된 기업에 속했지만, 직원 증가와 서비스 확장 속도에 비해 자금 유치가 느려지면서 한동안 데스밸리에서 벗어나지 못한 경험이 있다. 백 명에 육박하는 직원을 책임감으로 업었을 대표님은 불평이나 힘든 내색 하나 없었다. 하지만 그 스트레스와 부담의 무게는 이따금씩 드러나곤 했다. 단지 매번 그는 '우리 팀이 끝나는 건 우리 스스로가 포기할 때'라고 했다.

스스로 포기하지 않을 집념만으로 끝내 생존할 수 있을까. 데스밸리를 극복하지 못해 소리소문 없이 업계에서 자취를 감추는 스타트업도 종종 보게 된다. 스타트업에서 생존은 단순히 극심한 적자를 피하는 개념은 아니다. 자금 문제가 아니라 각종 규제, 경쟁사, 내부 팀 갈등 등 자의와 타의에 걸친 다양한 원인이 존재하기 마련이다. 중요한 건 생존과 성장은 엄연히 다르다. 스타트업에서 투자를 유치하는 과정은 장기적으로 봤을 때 생존을 위한 몸부림이 아니라 성장 가능성을 인정받고 더 멀리 도약하는 티핑포인트(Tipping point)에 가깝다고

할 수 있다. 이 티핑포인트를 극대화하기 위해 우리 회사가 '어떤 시기에', '어느 정도의 기업가치(Valuation)로', '우리과 가장 적합한 투자 파트너를 만나게 될지' 결정짓는 일은 너무도 중요하다.

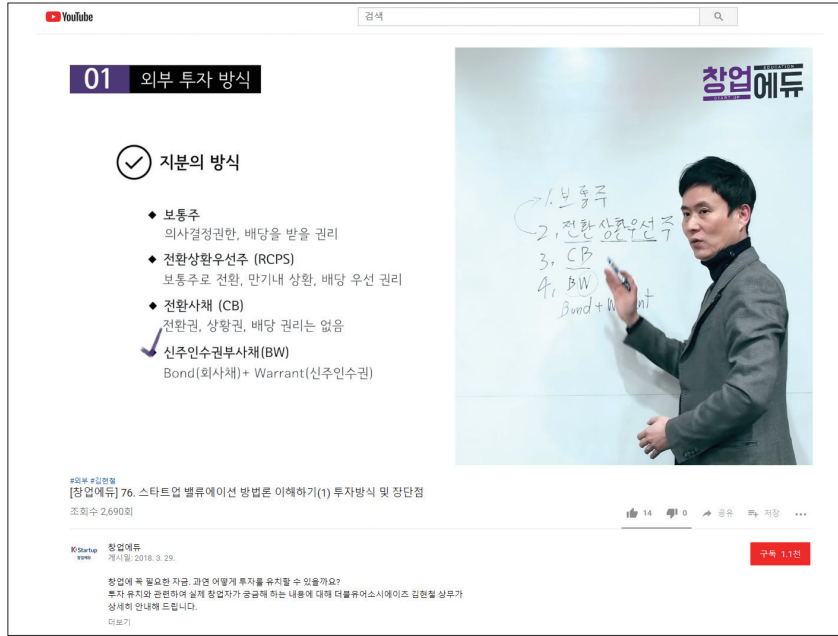
스타트업 성장을 응원하는 사람들이 늘어났다

1990년대 후반 시작된 IT벤처 창업과 투자 붐은 침체기를 포함한 시행착오를 거치며 어느새 20년이 가까워진다. 시간이 갈수록 정부지원제도 및 민간펀드의 확장과 쿠팡, 네이버, 카카오 등 벤처 성공사례가 잇달아 등장하며 스타트업의 자금 조달과 그들을 위한 지원 형태가 한층 안정화되고 있다. 지금도 매주 적게는 10개 미만부터 많게는 20개 이상까지 크고 작은 스타트업의 투자 유치 소식이 이어진다. 일반적으로 신생 스타트업은 창업가의 자기자본 외에 사업 운영에 필요한 자금을 외부 엔젤투자자로 유치하면서 시작한다. 이 시기에 창업가는 엔젤투자자와 엑셀러레이터 기관 등으로부터 주로 경영 멘토링을 받는데, 다음 투자 유치 단계로 나아가기 위한 엑셀러레이터 주최 데모데이(투자자를 상대로 사업 계획을 발표하는 자리)에 참가할 때도 있다. 사업가능성을 인정받아 본격적

으로 자사의 제품을 시장에 내놓을 준비가 된 스타트업은 시드(Seed)부터 시리즈A 등 더 큰 규모의 투자 유치 단계를 밟아간다. 이 단계부터 벤처캐피탈(VC) 위주의 투자가 많이 이루어진다. 2018년 9월 말 기준 한국벤처캐피탈협회에 등록된 국내 창업투자사는 129개에 달하며 블록체인, 게임, 콘텐츠 등 특정 투자 분야가 세분화된 전문 투자사도 많아지고 있다. 전형적인 투자사로부터 투자를 유치하는 방법 말고도 중소벤처기업부 주관 민간주도형 기술창업지원 프로그램 '팁스(TIPS, Tech Incubator Program for Startup)', 대중에게 자금을 모으는 '크라우드펀딩', 올 초 블록체인 트렌드가 뜨거워지면서 새로운 투자 유치 방식으로 화제에 오른 '암호 화폐 공개(ICO, Initial Coin Offering)' 등 스타트업이 접할 수 있는 투자 유치 방식이 다양하게 나타났다. 시리즈 투자 단계를 거듭하면서 시장 점유율을 확대하고 수익 창출을 기대하는 수준까지 오면 역시나 스타트업은 다양한 기로에 서게 된다. 대개 인수합병(M&A), 상

장(IPO)을 통해 투자사로부터 엑시트(Exit)을 하거나 기업 가치를 한층 높이며 기업 규모를 키우는 '유니콘' 기업이 된다. 기업가치 1조의 비상장 기업인 유니콘 기업은 현재 쿠팡, 엘모모바일이 있으며 '배틀그라운드' 블루홀, '배달의민족' 우아한형제들, '토스' 비바리퍼블리카 등이 후발주자로 따를 거라고 업계가 주목하는 중이다.

지난 10월 스타트업 지원기관인 스타트업 얼라이언스와 리서치기관 오픈서베이에서 발표한 '스타트업 트렌드 리포트 2018'의 창업가 대상 조사 결과에 따르면, 사업 운영에 있어 '자금 확보'에 대한 걱정이 전년 동기보다 8% 감소했다고 한다. 시장에 스타트업 투자가 부쩍 활성화됐다는 의미다. 국가와 민간에서 스타트업 투자 지원 폭을 넓히는 만큼 창업가가 접할 수 있는 네트워크와 정보도 풍부해졌다. 투자 유치 과정을 기초 용어부터 친절하게 가르쳐주는 유튜브 강의와 책도 많이 나왔고, 오프라인 상에서 창업 선배나 투자자를 만날 수 있는



창업자가 접할 수 있는 정보도 풍부해졌다. 투자 유치 과정을 기초 용어부터 가르치는 유튜브 강의와 책도 많이 나왔다.

각종 컨퍼런스, 오피스 아워 기회가 자주 열린다. 어딘가에 잠재된 넥스트 유니콘을 찾기 위한 노력이 이 시점에도 현재 진행 중이다.

생존을 위한 자금 확보, 돈보다 '결'을 중시해야

최근 다녀온 스타트업 컨퍼런스에서는 R사의 개발자 출신 대표가 강연을 했다. 그는 “처음 투자사에 IR(투자 유치 목적의 사업계획 발표, Investor Relations)을 하러 갔는데 심사역이 ‘SI도 하나’고 묻더라. 그래서 ‘저희는 SI(시스템 통합, System Integration)는 안 합니다’라고 반복해서 답하다가 무언가 어긋난 느낌을 받았다. 알고 보니 SI(전략적 투자, Strategic Investment)를 뜻한 거였다’며 우여곡절을 겪었던 투자 유치 경험을 이야기했다. 넓게 해석하면 창업가로서 생각하는 회사의 가치와 투자사에서 바라보는 (잠재) 피투자사 가치 관점은 기준부터 크게 다를 수 있다는 것이다. 언제까지나 창업가는 공동창업자 간의 언어나 서비스 유저와의

언어만 고려할 게 아니라, 투자사까지도 넘나드는 언어를 이해할 줄 알아야 하는 막중한 역할이 부여될 것이다.

앞서 언급한 생존에 대해 다시 떠올려본다. 아무리 험난한 여정에도 스스로 포기하지 않을 힘을 기르려면 어느 시점에 도달했을 때 창업가의 길을 나란히 할 파트너가 필요할 것이다. 처음부터 함께 한 팀이 더 단단해지고 새로운 파트너 기업과 시너지를 내고 있다면 이상적이다. 분명 한 편에는 창업가를 믿고 기꺼이 여정을 함께 하기로 한 투자사가 있을 것이다. 투자를 받지 않고 성장하거나 투자사와의 만남을 자금 확보로만 여기는 스타트업에는 해당하지 않겠으나, 서로 신뢰하고 진정한 파트너가 되는 순간 또 하나의 팀 관계로 확장될 수 있다. 창업가가 투자를 유치하고 파트너십을 맺는 일에 어떻게 가치를 두느냐에 따라 어느 투자사와 함께 길을 갈지 방향이 그려질 거라 믿는다. 투자사의 업계 평판과 투자 철학도 중요하지만, 무엇보다 우리 회사를 가장 잘 이해하고 신뢰할 수 있는 ‘결이 맞는’ 파트너 투자사를 찾는 일이 가장 중요할 것이다.



투자자와 스타트업은 이제 갑을 관계가 아닌 하나의 팀을 이루는 경우가 더 많아졌다.

투자자와 스타트업, '갑을 관계'는 옛말입니다

현재 필자가 다니는 벤처캐피탈에서는 매달 패밀리티어를 개최한다. 거창한 행사처럼 들리지만 우리 회사에서 투자한 스타트업 대표들을 초대해 함께 소주 한 잔을 기울이며 즐기는 자리다. 메뉴도 김치찌개, 족발, 보쌈 등 격식 차릴 필요가 없다. 참석의 의무도 없을 뿐더러 소위 업무의 연장선상인 자기 PR이나 네트워킹을 하는 자리는 더욱 아니다. ‘요즘 우리 회사 잘 나갑니다’ 식의 테이블 경계를 나누는 이야기는 지양한다. 어떤 달은 한 명의 대표님 생일을 축하하느라 한바탕 웃고 떠들다 끝난 적도 있다. 그렇게라도 창업가가 잠시 편하게 웃을 수 있는 시간, 심적으로 위로받을 수 있는 시간으로 채우려는 취지다. “투자의 대상이 아니라 가

족의 일원으로 느끼게끔 신뢰를 받을 때 감사하다”는 피드백을 들을 때마다 우리도 힘이 난다. 누구보다도 창업가 스스로 생존과 성장의 부담을 가장 크게 짊어져야 하겠지만, 그 무게를 조금이라도 덜게 하고 앞뒤에서 끌어주고 밀어주는 ‘보이지 않는’ 역할에 투자 파트너가 있다. 투자하는 주체든 경영하는 주체든 실질적인 업이 다르고 수익 창출을 목표로 하는 집단이더라도, 모두가 더 나은 미래를 만드는 데다가갈 비전만큼은 같기를 바란다. 길고 짙은 밤에 손전등이 하나 둘 더해질수록 가야 할 길은 더욱 선명해질 것이다. ①