진취적 스타트업을 돕는 수호천사, 매쉬업엔젤스

글 방승언 | 기자 | earny00@gmail.com | 사진 문경록 사진기자

취업준비생이라면 구직기간 중 최소 한 번 이상 마주치게 되는 말 중 하나가 '경력 있는 신입'이다. 신입사원을 채용한다면서 지원 자격 안내에 '일정 기간 이상의 경력'이라는 항목을 버젓이 적어 놓는 관행을 꼬집는 표현이다. 모순적인 조건을 내거는 기업들도 저마다의 절박한 사정이 있겠지만, '진짜' 무경력자인 사회 초년생들로써는 무력감을 느끼게 만드는 말이 아닐 수 없다.

구체적 '숫자' 없이 자신을 증명하는 데 있어 어려움을 겪는 것은 스타트업들도 마찬가지다. 다른 점이 있다면, 창업 시장에는 이들의 성장을 전문적으로 도와주는 기업들이 존재한다는 점이다. 얼리스테이지 스타트업 투자 분야에서 10여 년간 경력을 쌓아 온 매쉬업엔젤스 이택경 대표를 만나 국내 창업 생태의 오늘과 내일에 대해 이야기해 보았다.

좋은 투자대상의 요건은?

초기 스타트업 투자의 '최고'로 손꼽히곤 하는 매쉬업엔젤스만의 투자 철학이 무엇인지 묻자 이택경 대표는 "초기 단계의 팀에 투자해 그 팀이 성장궤도에 오를 수 있도록 조력자 역할을 하고, 이를 통해 국내 스타트업 생태에 이바지 하는 것"이라고 정리했다.

매쉬업엔젤스의 밀착 관리는 최소 1년, 최장 3년까지 돌보는 것을 목표로 한다. 투자를 받는 모든 팀이 무료로 수강할 수 있는 기본 경영 교육 프로그램('쫄지 마 창업스쿨' 등)이 있고, 각 팀별 비공개 심화과정에서는 아마존, 페이스북, 구글 등 외부 협력사들의 인사를 초빙해 업계의 중요 이슈에 대한 대응 능력 등을 길러 준다. 더 나아가 투자 파트너와 심사역이 2인1조를 이뤄 장기적 관리를 해준다. 기본적인 초기 경영전략, 조직 이슈, 기초 법률 이슈, 네트워킹, 후속투자 유치 등에서 도움을 받을 수 있다. 팀의 사업에 정확히 부합하는 투자자를 40~60명가량 모아 데모 데이도 진행한다. 이처럼 기업에 꼭 필요한 '맞춤형' 도움을 주는 것이 매쉬업엔젤스의 기본적인 지원 방침이다.

그렇다면 매쉬업엔젤스의 지원을 받기에 가장 적합한 기업은 어떤 곳일까? 이택경 대표는 "단순히 금전적 투자만 원하는 기업이라면 다른 투자사를 찾는 편이 더 좋다고 생각한다. 매쉬업엔젤스도 물론 5천만에서 3억 원까지 자금을 투자하지만, 그 금액 자체보다는 우리가 지원하는 교육 프로그램, 1대1 맞춤형 컨설팅, 네트워킹 지원 등 무형의 가치가 더 값지다고 생각하기 때문"이라고 말했다.

그렇다면 매쉬업엔젤스가 이처럼 기업들을 가까운 거리에서 관찰하며 확인한 '좋은 투자대상'의 요건은 무엇이었는지 궁금하지 않을 수 없다. 이택경 대표는 "이 일을 시작한 초기에 누가 내게 투자 스타트업의 선정 기준을 물으면 나는 '첫째도 팀, 둘째도 팀'이라고 대답했다. 그리고 요즘 누가 같은 질문을 하면 나는 '셋째도 역시 팀'이라고 답한다. 우릴 찾아오는 스타트업들은 비즈니스 모델이나 (제품의) 프로토타입 정도만을 가지고 온다. 그러니 우리는 어쩔 수 없이 팀의 구성원들만을 보고 대부분의 판단을 내려야 한다. 실제로 비즈니스 모델이나 시장성을 보고 투자했을 때보다 팀원들을 보고 투자했을 때 결과가 더 좋았다. 팀이 약하면 시장이 좋아도 후발 주자에 밀린다. 반면 시장이 작아도 팀이 좋으면 어떻게든 결과를 만들어 낸다."며 좋은 팀 구성의 중요성을 강조했다.

창업가의 자질이란

프라이머 창업 시점부터 따지면 이택경 대표의 스타트업계 경험은 만 9년에 이른다. 그에게 한국에서 창업을 꿈꾸는 사람들이 본격적으로 시작하기 전 반드시 고려해봐야 할 사항에 대해 조언을 부탁했다.

이택경 매쉬업엔젤스 대표.

"크게 두 가지를 자문해 봤으면 한다. 첫 번째는 자신의 창업 동기다. 돈만이 목표라면 별로 권장하지 않는다. 불순하다는 얘기는 물론 아니다. 그보다는 최대 4~5년까지 지속되는 '데스밸리'를 투자 없이 견뎌낼 수 있느냐의 문제다. 돈을 목표로 한 사람은 이 시기를 살아내기 어렵다. 돈이 아닌 본인만의 목표와 그에 걸맞은 의지가 있어야 한다. 창업을 통해 본인이 특정한 문제를 해결하고 싶다거나, 회사보다 창업이 적성에 맞는다거나 하는 확실한 이유가 필요하다.

두 번째는 자신이 '문제 해결능력'을 가졌는가 여부다. 소위 'SKY' 출신의 학력 좋은 친구들은 물론 똑똑하지만 이들 중에는 대표보다는 직원에 월등히 어울리는 사람들이 있다. 창업은 주입식 교육에 능한 사람이 잘 할 수 있는 분야가 절대 아니다. 새롭게 발생하는 여러 문제를 그때그때 잘 대응할 수 있는 능력이 매우 중요하다."

좋은 스타트업의 자질을 가지고 있었던 대표적 투자 사례로는 어떤 곳이 있을까. 이 대표가 처음으로 꼽은 기업은 매쉬업엔젤스의 '간판' 팀인 '드라마&컴퍼니'다. '드라마&컴퍼니'는 명함 사진을 찍으면 주소록에 자동으로 해당 정보를 입력해주는 스마트폰 어플리케이션 '리멤버'를 서비스한다. "리멤버가 인상적이었던 것은 크게 두 가지 이유 때문이었다. 첫째는 기발한 역발상을 담은 아이디어다. 리멤버가 처음 서비스를 시작할 당시 인공지능으로 명함을 인식하는 앱들이 여럿 존재했다. 문제는 그 인식률이 너무 떨어졌다는 것이다. 일정한 폰트와 형식으로 제작되는 일반 서적과 달리 명함은 디자인이 천차만별이기 때문에 더 어렵다. 이런 상황 속에서 리멤버는 인공지능 트렌드를 따라가는 대신 소신껏 크라우드 소싱으로 인력을 써 수작업으로 정보를 입력하되, 그 작업을 도와줄 수 있는 이미지 분석기술 어시스턴트를 마련하자는 아이디어를 들고 나왔다.

또 하나의 이유는 최재호 대표의 큰 포부였다. 최 대표의 목표는 '아시아의 링크드인'을 만드는 것이다. 우리나라는 서양과 달리 비즈니스 종사자끼리 온라인으로만 친해지기가 쉽지 않다. 직접 만남을 중시하는 이런 문화 때문에 아시아권에는 링크드인의 역할을 대신할 독자적 서비스가 필요한 상황인데, 그 수요를 해결하겠다는 최 대표의 비전이 마음에 들었다. 더불어 최 대표는 컨설턴트 출신임에도 불구하고 이론에 강할 뿐만 아니라 실전에도 능해 비즈니스와 투자유치의 모범적 모습을 보여주기도 했다."

두 번째 사례는 인테리어 SNS 서비스인 '오늘의 집' 팀이다. "개인적으로 나는 온라인 가구시장이 계속 성장하리라고 생각했다. 젊은 세대는 기성세대에 비해 인테리어 관심이 많고, 미적 감각이 더 출중하지 않나. 매쉬업엔젤스는 초기 투자자라는 특성상 전문 애널리스트처럼 투자 대상이 되는 시장 전체에 대한 심도 깊은 분석을 하지는 않는다. 오늘의 집에 투자한 사례와 같이 '될 것 같다'는 판단에 기초해 투자하기도 한다. 여기에 더해 이승재 오늘의 집 대표 또한 기존에 스타트업을 꾸려 본 경험이 있는 만큼 잘 해내 주리라 믿기도 했다."

세 번째는 감성형 AI 대화 엔진을 개발하고 있는 스캐터랩이다. "스캐터랩의 경우 영화 〈그녀〉의 실현을 목표로 삼은, 포부가 정말 큰 기업이다. 경영학과 출신으로 머신러닝 학위까지 딴 김종윤 대표의 특이한 이력도 주목할 만 했다. 주력 기술명은 '핑퐁'으로, AI에 평소 관심이 많은 엔씨소프트가 투자에 참여했다. 스캐터랩의 사례가 특별한 이유는, 기존하는 확실한 시장에 도전한 다른 회사들에 반해, 전혀 새로운 시장을 목표로 삼았기 때문이다.

스캐터랩은 핑퐁의 응용을 위해 '연애의 과학'이라는 사이트를 만들어 고객의 연애를 카운슬링해주는 서비스를 만들었다. 이 서비스는 고객과 연인의 대화를 분석해서 '연인에게 너무 무심한 것 같다, 생일인데 챙겨줘야 하지 않느냐'는 따위의 조언을 제공하는 일이 가능하다. 이를 위해 지금까지 연애 관련 대화 데이터를 이미 수십억 건 축적했다고 한다. 일본에도 진출해 일본어 버전 '연애의 과학'이 만들어졌고, 곧 해당 서비스를 라인 메신저에 넣어서 무료로 배포할 예정인데, 이를 통해 10억 건 이상의 추가 데이터가 확보될 것으로 본다.

스캐터랩의 기술에 특히 관심을 보인 것은 SM엔터테인먼트 같은 연예기획사다. 특정 아이돌의 특성을 인공지능에 학습시키면 팬들과 가상으로 감성적 대화를 나누게 만들 수도 있다는 것이다. 또한, 그간의 일반 챗봇 엔진들의 경우 인간미가 떨어진다는 평가가 많았는데, 핑퐁엔진을 통해 그러한 챗봇들에 인간미를 더하는 방안도 고려되고 있다. KT 같은 대형회사부터 스타트업에 이르기까지 다양한 기업들이 핑퐁과 함께 파일럿 프로그램을 만드는 중이다. 기존에 없던 시장을 노리고 아이템을 갈고 닦아 현재의 성과까지 도달했다는 점에서 대단하다고 느껴진다."

"이 일을 시작한 초기에 누가 내게 투자 스타트업의 선정 기준을 물으면 나는 '첫째도 팀, 둘째도 팀'이라고 대답했다. 그리고 요즘 누가 같은 질문을 하면 나는 '셋째도 역시 팀'이라고 답한다."

한국 창업환경의 현재와 미래

각 기업의 자질이 출중하다고 해서 반드시 성공으로 이어지리란 보장은 없다. 그래도 좋은 과실을 맺기 위해서는 좋은 토양도 필수적이다. 이택경 대표는 국내 창업 환경의 현황을 어떻게 보고 있을까.

"일단은 창업전선에서 뛰어드는 사람들, 즉 '창업가 풀'이 예전보다 풍부해진 것 같다. 9년 전 처음 투자를 시작했을 때를 기점으로 그 후 2~3년까지는 나를 찾아오는 거의 모든 팀이 학생 팀이었다. 안정적인 직장을 가진 사람들이 자리를 박차고 나올 정도의 창업 환경은 되지 못했다는 말이다. 풀 안의 인재는 다양할수록 좋으니 별로 좋은 상황은 아니었던 셈이다. 그러다가 창업 생태 저변의 확대와 함께 기존 직장을 그만두고 창업에 뛰어드는 사람들이 조금씩 더 많이 생겼다. 다음, 네이버 같은 IT 대기업 출신도 생기고 그 다음에는 삼성, 엘지와 같은 일반 대기업 출신도 나왔다. 2~3년 전부터는 직업군인, 컨설팅 회사 출신 등 더욱 다양한 출신의 사람이 창업에 뛰어들고 있다. 창업 생태계의 다양성이 강화됐다는 측면에서 아주 긍정적으로 본다.

투자 생태계라는 측면에서 보면, 정말 공격적 투자가 이뤄졌던 것은 2~3년 전이 정점이었고 지금은 좀 덜하다고 본다. 현재는 그때에 비해 돈이 많이 풀렸지만, '빈익빈 부익부' 현상이 일어나는 것 같다. 원래 인기 있던 팀에 돈이 더 많이 들어오는 것이지, 예전 환경에서 돈을 못 받았을 팀에까지 돈이 들어가지는 않는다는 뜻이다.

창업 아이템 차원에서 생각하자면, 개인적으로 AI의 시대가 다가오고 있다고 본다. 시대를 불문하고 상상을 초월하는 새로운 창업 아이템은 끊임없이 등장하지만, 아이템 수가 유독 많아지는 시기는 주기적으로 돌아온다. 예를 들어 내가 다음을 창업했던 95년도에는 인터넷과 웹이 처음 발족하던 시기다. IT계의 빅뱅이었던 셈이다. 국내에서는 다음, 네이버, 네오위즈, 넥슨, 엔씨소프트 등이 창립됐고 해외에서는 야후, 구글 등이 나타났다. 이러한 주기는 약 10년 간격으로 찾아온다고 많이들 이야기하는데, 실제로 2007~2008년경 스마트폰이 출시되면서 IT 업계에 제2의 부흥기가 있었다. 이때 유니콘들이 많이 등장했다. 해외에는 스마트폰으로 본격적인 상승세를 탔던 페이스북, 그 외에 우버, 에어비앤비 등이 있었다. 한편 한국에서는 카카오, 쿠팡, 배민이 등장했다. 이렇게 기회가 많이 찾아오는 흐름을 잘 찾아 발을 들일 필요가 있다. 개인적 생각으로 다음 흐름으로 AI에 관심이 간다. 사회에 많은 영향을 미칠 수밖에 없는 기술인데다 언젠가 대중화 될 것으로 보이기 때문이다. 구글, 페이스북 등 거대 기업이 거시적 차원에서 파이를 차지할 테지만, 스타트업들도 버티컬한 영역에서 상당한 위치를 점할 수 있으리라 본다. AI 유니콘들이 앞으로 많이 나올 것 같다." ⓘ

대한민국 콘텐츠산업

2018년 결산과 2019년 전망 세미나

2018.12.11.(화) 서울 삼성동 COEX 컨퍼런스룸 308호

주최 | 주관 문화체육관광부 kocca 한국콘텐츠진흥원