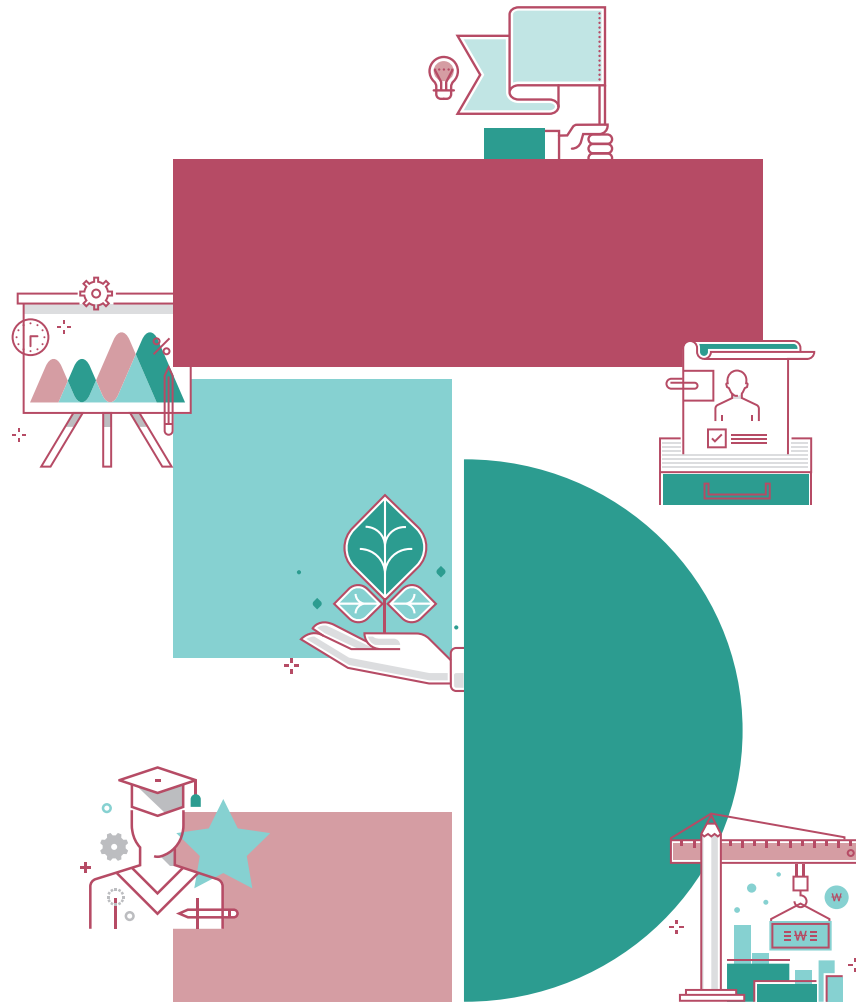




MARU180

5년의 이야기

since 2014



Contents

MARU180 소개	04
MARU180 in Numbers	06
MARU180 입주사 및 졸업사의 성장과 성과	16
MARU180 커뮤니티와 입주가치	24
MARU180을 함께 만드는 사람들의 이야기	32
아산나눔재단 소개	84

MARU180은 아산나눔재단이 운영하는 창업지원센터로서,
스타트업이 도전하고 성장하고 나누는 창업생태계를 만들어갑니다.

MARU180의 주요 활동

- 입주 프로그램 (장기 입주/ 단기 입주) 운영
- 입주 및 졸업 스타트업 베네핏 제공
- 예비창업자 및 개발자, 디자이너 등을 위한 코워킹 공간 제공
- 1:1 사업 컨설팅 및 앱 테스트베드 등 모두에게 열린 프로그램 운영
- 창업생태계 내 허브 역할 - 창업 관련 행사 지원
- 기타 스타트업 생태계 활성화를 위한 활동

MARU180의 의미



MARU180(서울시 강남구 역삼로 180)



MARU180 in Numbers

2014. 04. 14 - 2018. 12. 31



MARU180 in Numbers

2014. 04. 14 - 2018. 12. 31

MARU180은 높은 곳을 지향하며, 세상을 180도 변화시킬 스타트업을 위한 공간으로, 창업에 필요한 인프라, 네트워크, 교육 등 종합적인 솔루션을 제공하는 창원지원센터입니다.

2014년 4월 문을 연 MARU180은 초기 스타트업을 위한 사무 공간과 코워킹 공간, 스타트업의 성장에 도움을 주는 벤처캐피탈과 액셀러레이터, 창업생태계의 다양한 이벤트와 사람들이 한 곳에 모여있는, 그 자체로 작지만 강한 창업생태계입니다.

2014년 4월 문을 연 이래 약 77만 명의 사람들이 오가는 이곳은, 모두에게 열려있는 창업생태계의 대청마루입니다.

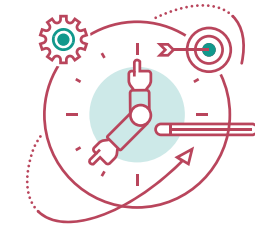


MARU180의 활동

지난 5년간 MARU180은 스타트업을 지원하고 창업생태계 허브로서 다양한 활동을 해오고 있습니다.

스타트업 사무공간 제공

입주 선발 심사를 거친 장기 입주 스타트업에게 사무공간을 제공하며 5년간 62팀의 네트워크를 구성하였습니다. 아산나눔재단 청년 창업가 발굴 사업인 정주영 창업경진대회 선발팀, 스파크랩스 액셀러레이팅 프로그램 참가팀에게 단기로 사무공간을 제공하며 스타트업이 안정적으로 사업에만 전념할 수 있도록 지원하고 있습니다. 또한 예비 창업자, 디자이너, 개발자들을 위한 코워킹 공간도 운영하고 있습니다.



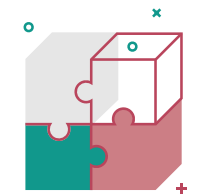
입주 스타트업 수

62개

장기 입주 스타트업 수

120개

단기 입주 스타트업 수



입주 경쟁률

18대**1**

장기 입주 스타트업 기준



코워킹 공간 이용자 수

607명

스타트업 사업 성장 지원

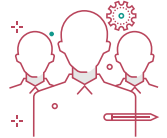
멘토링랩을 통해 창업자들에게 분야별 전문가와의 1:1멘토링 경험을 제공하고, 서비스와 앱 등을 테스트를 할 수 있는 공간인 디바이스랩을 운영하며 창업생태계 구성원 누구에게나 열린 도움을 주고 있습니다.



투자, 마케팅, 홍보 등의 1:1 자문 제공 (멘토링랩)

245회

운영 횟수



150명

멘토 수



617명

참여 멘티 수



앱 테스트 공간 (디바이스랩) 사용자 수

약 1,000명

창업생태계 내 허브로서의 역할

MARU180은 연평균 85회의 공개 투어를 진행하며 국내·외 정부기관 관계자, 대학교육기관, 대기업, 유관사업 관계자 등에게 운영 노하우와 인사이트를 제공하고, 스타트업 생태계를 알리는 역할을 하였습니다.

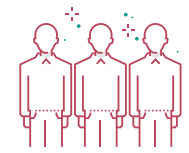
이벤트 홀에서는 창업과 관련된 교육, 해커톤, 데모데이, 네트워킹 모임, 발표회, 설명회 등 다양한 행사가 상시 진행됩니다. 현재까지 2,000회가 넘는 행사가 열렸으며, 이는 모두가 이용할 수 있는, 살아있는 창업생태계의 허브로서의 MARU180의 역할을 보여줍니다.



MARU180 공개투어

85회

방문투어 진행 횟수 (연 평균)



750명

방문투어 참가자 수 (연 평균)



이벤트

약 2,000회

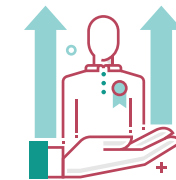
창업관련 이벤트 개최 횟수

MARU180 스타트업의 성장 및 입주 가치

MARU180과 함께 한 스타트업들은 양적, 질적으로 꾸준한 성장을 이루며, MARU180의 커뮤니티 안에서 가치를 만들어 내고 있습니다.

MARU180 입주 기간동안 스타트업의 성장

1년간의 입주기간 동안 MARU180 장기 입주 기업들은 평균 10배 이상의 규모 성장을 이루었으며, 고용 창출 및 투자유치에서도 두드러진 성장을 보여주고 있습니다.



고용 창출

약 2배

입주 기간 중 직원 수 증가



투자 유치

약 80%

입주 기간 중 약 80% 회사 투자 유치 성공



투자 유치 금액

약 5배

입주 시점 대비 약 5배 증가

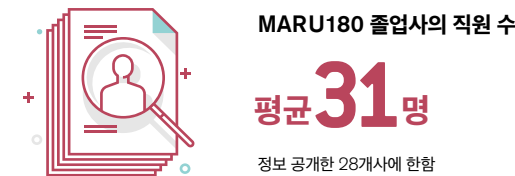


평균 **3.2억 원** → **16억 원**

MARU180 스타트업의
성장 및 입주 가치

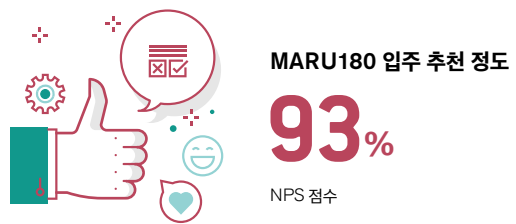
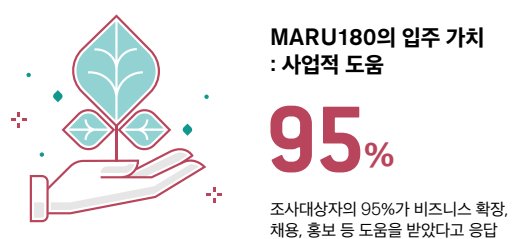
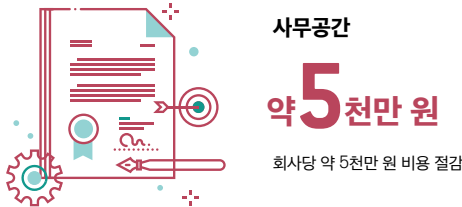
MARU180 졸업 스타트업의 성과

MARU180과 함께한 스타트업들은 졸업 이후에도 꾸준한 성장을 이루고 있으며, 실제 높은 기업생존율을 유지하고 있어 MARU180의 입주와 지원이 스타트업들의 성장의 발판인 동시에 데스밸리(Death Valley) 극복에 긍정적인 영향을 끼치고 있습니다.



MARU180 입주 가치

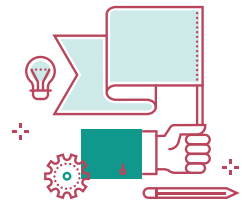
MARU180의 입주는 스타트업에 경제적 혜택과 인지도 제고, 사업적·심리적 가치와 성장에 도움이 되는 네트워크를 제공하고 있습니다. 특히 입주사 및 졸업사, 파트너사와의 관계는 MARU180을 이루는 핵심 가치이며, MARU180과 함께 한 스타트업들은 이러한 가치에 대해 공감하며 이를 높게 평가하고 있습니다.



아산나눔재단과 MARU180은 창업생태계를 위해 다양한 지원활동을 펼치고 있습니다.

창업관련 이벤트, 교육, 콘퍼런스 등 후원

아산나눔재단과 MARU180은 창업생태계 내의 다양한 구성원들이 각자의 역할을 해내며, 자생적이고 건강한 생태계가 유지될 수 있도록 창업관련 이벤트, 교육, 콘퍼런스 등을 지속적으로 후원하고 있습니다.



64개

기관·단체



약**14억 원**

투자 생태계 활성화 지원

투자 생태계 활성화를 위해 정주영 엔젤투자기금의 출자 사업으로 20여 개의 벤처펀드에 참여해오고 있으며, 이를 통해 벤처캐피털과 스타트업의 성장과 도전을 지원하는 민간출자자로서의 역할을 공고히 수행하고 있습니다.



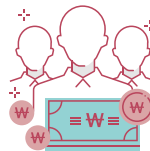
정주영 엔젤투자기금 출자약정액

326억 원



펀드 결성액

8,990억 원

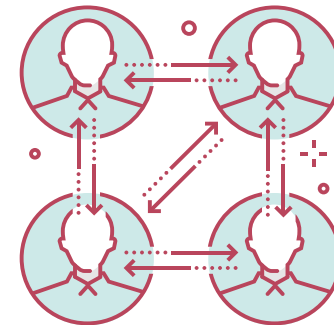


결성 펀드를 통한 투자기업 수

634개

페이잇포워드 문화 형성에 기여

MARU180은 페이잇포워드(Pay-it-Forward) 문화 확산을 주요 운영 방향으로 삼고 있습니다. 실제 MARU180과 함께 한 스타트업들은 이에 대한 높은 이해도를 보이며 공감을 하고 있습니다. 이와 더불어 입주사와 졸업사들은 자발적인 페이잇포워드도 계획하고 있는 것으로 나타났습니다.



90%

페이잇포워드를 통하여
MARU180의 입주사 및 졸업사에 도움을 줄 것이다.

MARU180

입주사 및 졸업사의 성장과 성과



MARU180

입주사 및 졸업사의 성장과 성과

‘함께 가면 멀리 갈 수 있다’는 말처럼 MARU180은 입주사와 졸업사가 사업에 집중하고 도전할 수 있도록 그들의 여정에 꾸준히 함께 하며 발을 맞추기 위해 노력하고 있습니다. MARU180과 함께 하고 있는 스타트업들은 다른 그 어떤 기업들보다 오래, 멀리 길을 걸으며 각자의 목표를 달성하고 성장해오고 있습니다.

※ MARU180 5주년을 맞이하여 한국기업데이터(KED)의 데이터를 바탕으로 크리액티브(주)와 함께 입주사와 졸업사의 성과 분석을 진행하였습니다.
(대상: MARU180 정기 입주 모집을 통해 선발된 장기 입주 기업 62개사)

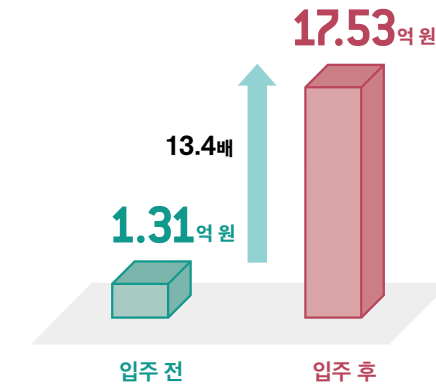
MARU180 입주사 및 졸업사의 성장 성과

MARU180 입주사 및 졸업사는 평균 10배 이상의 규모 성장, 1,000억 원 이상 투자 유치, M&A 6건 성공 등 괄목할만한 성과를 창출하였습니다.

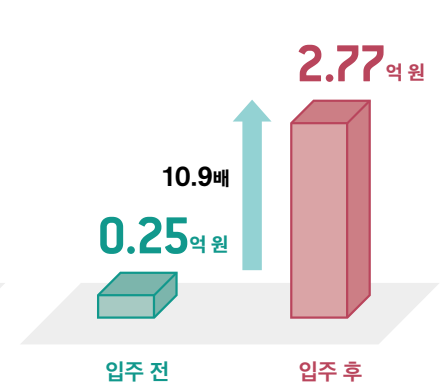
기업규모

입주 전·후 대비 기업자산(평균)은 13.4배(1.31억 원→17.53억 원), 기업매출(평균) 10.9배(0.25억 원→2.77억 원) 성장했습니다.⁽¹⁾

기업자산(평균금액)



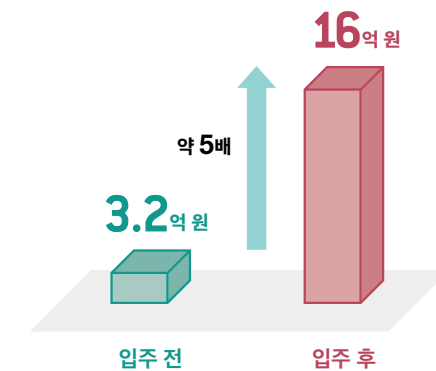
기업매출(평균금액)



투자유치

입주사 및 졸업사는 입주 기간 중 평균 16억 원을 투자받아, 입주 전 대비 투자유치액이 약 5배 상승하였으며, 기업의 M&A도 6건 발생했습니다.

투자유치성공



M&A 성공



(주)드라마엔컴퍼니 외 5건

(1) 기업규모 성과분석은 '14~'18년 MARU180 입주사 및 졸업사 중 입주 전·후 자산(매출) 데이터를 모두 보유한 30개사(23개사)를 대상으로 진행

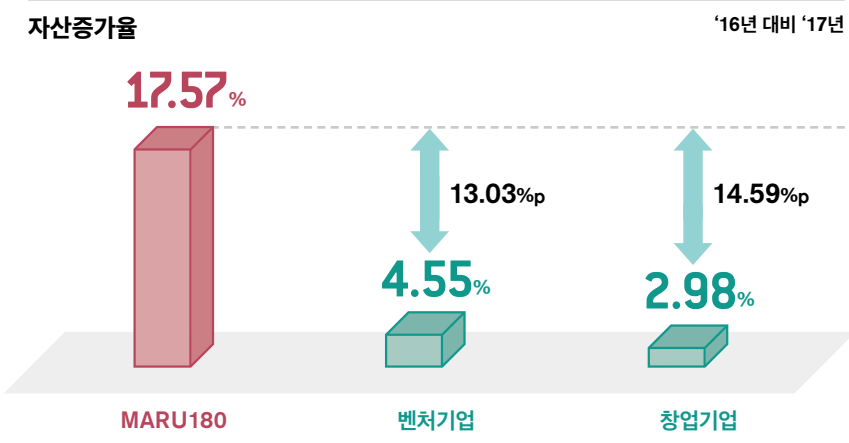
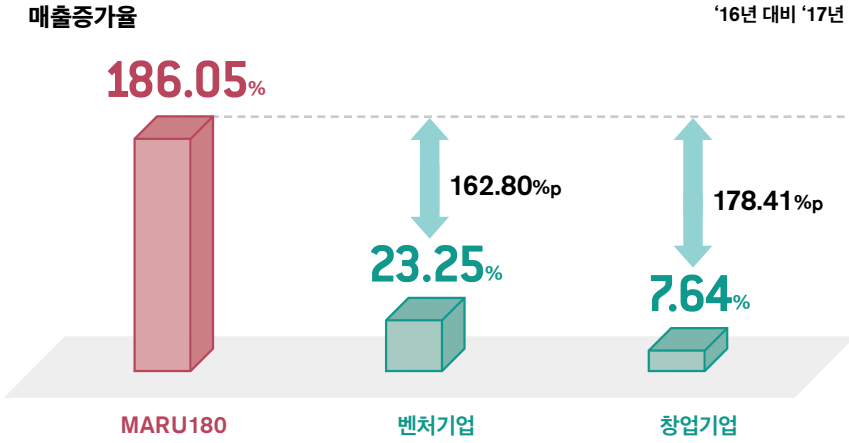
MARU180 입주사 및 졸업사의 성과 우수성

MARU180 입주사 및 졸업사의 성장률(매출 또는 자산 증가율)은 국가 전체 창업기업 대비 매우 높은 수준을 나타냅니다.

기업성장

MARU180 입주사 및 졸업사의 매출(자산) 증가율은 186.05%(17.57%)로, 벤처기업의 23.25%(4.55%) 또는 창업기업의 7.64%(2.98%)과 비교시 매우 높은 것으로 나타났습니다.⁽²⁾

* 벤처기업: 창업기 또는 초기성장기 벤처기업 (벤처기업정밀실태조사, 중소벤처기업부)
* 창업기업: 창업 7년이하 중소기업 (창업기업실태조사, 중소벤처기업부)



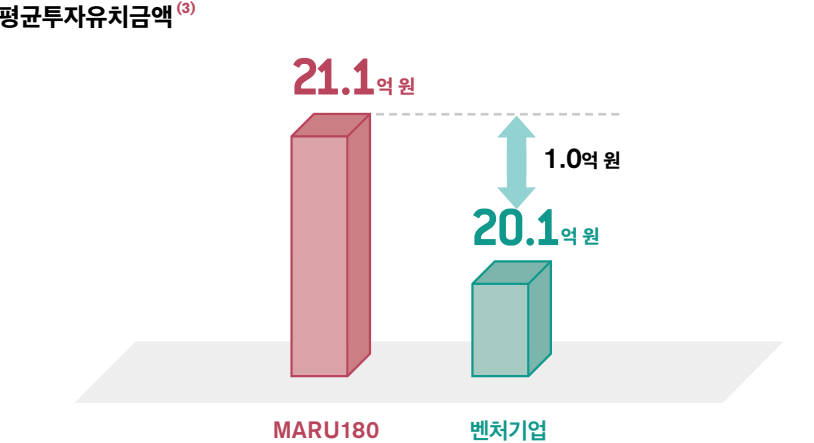
(2) 기업성장률 성과분석은 '14~'18년 MARU180 입주사 및 졸업사 중 '16년과 '17년 자산(매출) 데이터를 모두 보유한 기업 27개사(19개사)를 대상으로 진행

투자유치

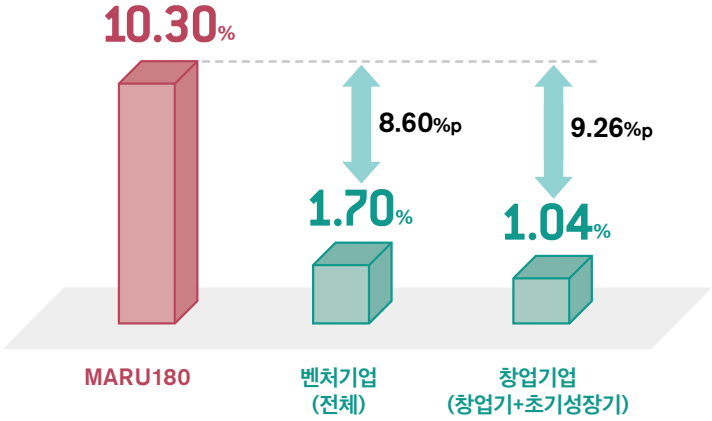
벤처기업과 비교시, MARU180 입주사 및 졸업사의 투자유치성과 역시 높은 것으로 나타났습니다.

* 평균투자유치금액 : 국가 전체 벤처기업 (Venture Capital Market Brief, 한국벤처캐피탈협회)
* M&A성공비율 : 창업기 또는 초기성장기 벤처기업(벤처기업정밀실태조사, 중소벤처기업부)

(3) 평균투자유치액은 규모의 구분 없이 전(全)산업 벤처기업을 포함한 것으로, 규모를 고려하였을 때 소규모 기업만 포함된 MARU180 입주사 및 졸업사의 투자유치 실적은 상당히 높은 편임



M&A 성공기업비율



유사기업과의 성과비교분석(PSM 분석방법론)⁽⁴⁾

MARU180과 함께한 기업들의 성과는 업종, 업력, 자산 규모 등이 유사한 기업과 비교하였을 때도 높은 수준으로 나타나며, 이는 MARU180의 순수지원효과가 발생한 것으로 추정할 수 있습니다.

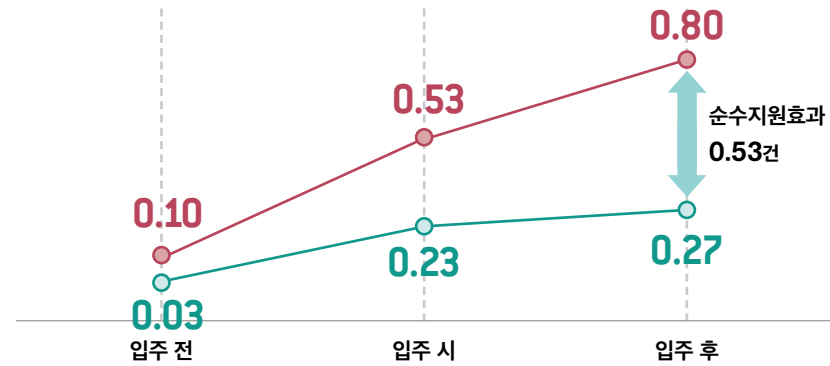
MARU180 졸업사와 유사기업의 기술성장 및 규모성장 추이 비교분석

졸업 1년 후의 순수지원효과
: 등록특허 평균 0.53건(0.80건-0.27건),
자산평균 10.2억원(17.5억원-7.3억원)

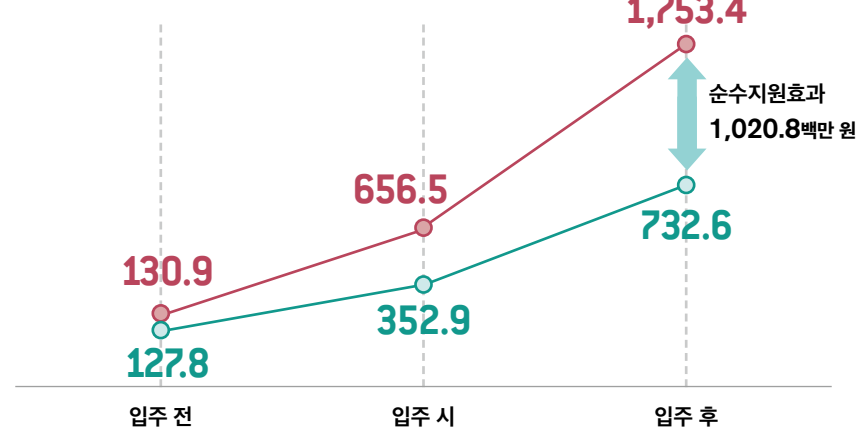
- MARU180 졸업사: MARU180 프로그램 참여기업
- 유사기업: MARU180 졸업사와 업종 업종(표준산업분류 6자리) 및 설립연도가 동일하며, 참여 1년전 총자산 규모가 가장 유사한 기업

(4) MARU180 졸업사 중 입주 전, 입주 시, 입주 후 (총 3개년)의 총자산 데이터가 모두 있는 30개사와 업종(표준산업분류 6자리) 및 설립연도가 동일하며, 입주 전년도 총자산이 가장 유사한 비지원기업을 1:1로 매칭

기술성장(등록특허평균, 건)



규모 성장(자산평균 백만원)



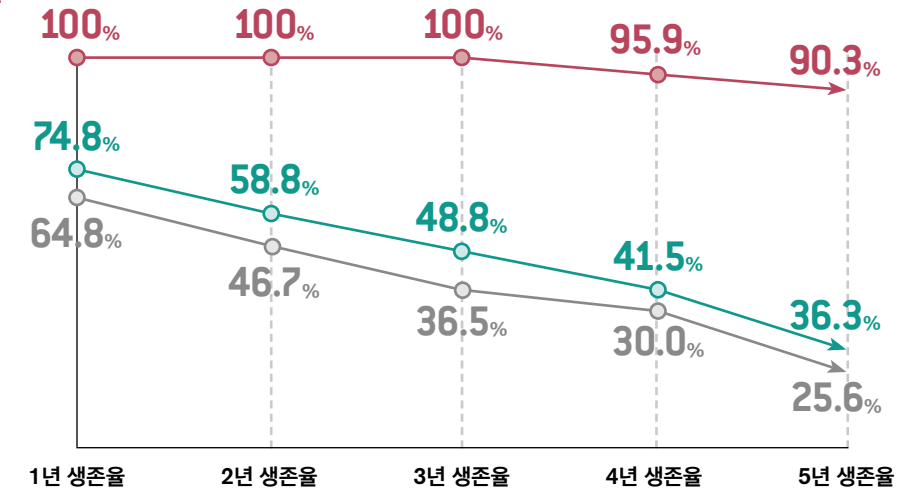
기업 생존율(Survival rate) 분석⁽⁵⁾

MARU180 입주사 및 졸업사의 5년 생존율은 90.3%로, MARU180의 입주와 지원은 창업기업의 데스밸리(Death Valley) 극복에 매우 긍정적인 영향을 미치는 것으로 판단 할 수 있습니다.

MARU180 기업(입주사 및 졸업사)과 전체 업종의 창업기업 간 생존율 추이 비교분석결과

전체 업종의 창업기업(36.3%) 또는 정보통신업 창업기업(25.6%)과 비교시 2배 이상 높은 수준으로 나타났습니다.

(5) 현 시점의 단순생존비율이 아닌 생존추정함수(카플란-마이어)를 사용하여 계산



- MARU180 입주사 및 졸업사
- 창업기업(전체 업종)
- 창업기업(정보통신업)

MARU180

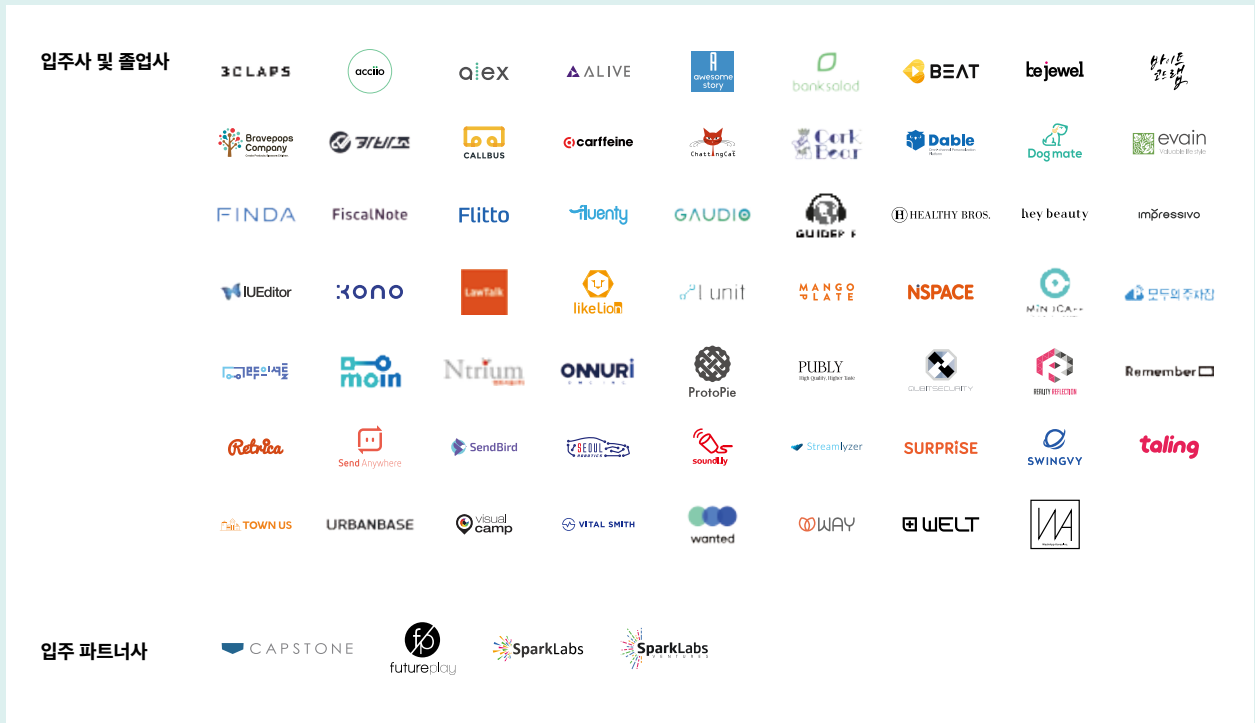
커뮤니티와 입주가치



MARU180

커뮤니티와 입주가치

MARU180은 입주사 및 졸업사의 성장뿐만 아니라, 입주사와 졸업사, 파트너사 그리고 MARU180이 함께 만드는 커뮤니티의 가치를 중요하게 생각합니다. 함께 만들어 가는 MARU180의 커뮤니티는 스타트업의 발전을 이끄는 근간이자 원동력이기 때문입니다.



2018. 12. 31 기준

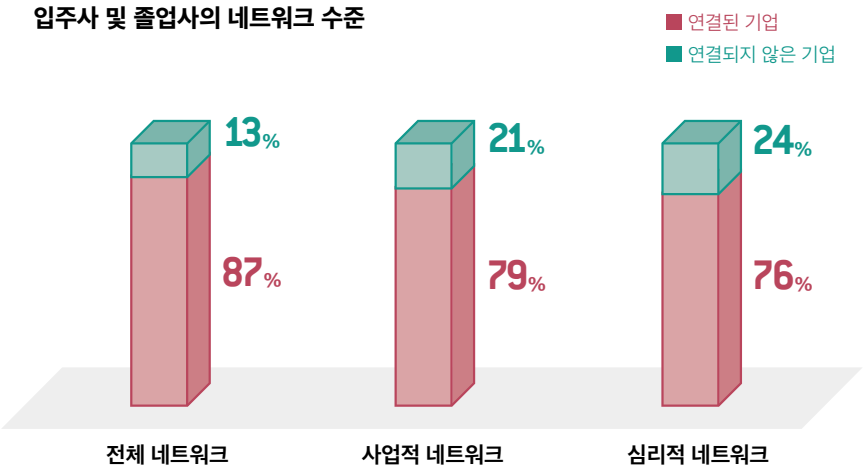
MARU180 입주사 및 졸업사의 교류

MARU180 입주사 및 졸업사 중 87%가 기업 간 교류에 참여하고 있습니다.

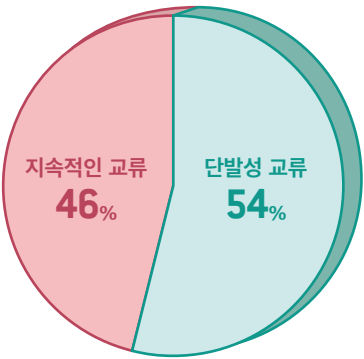
사업적, 심리적 네트워크

MARU180 입주사 및 졸업사 중 79%는 사업적인 네트워크(비즈니스 정보교류, 사업 네트워크 확장, 투자 유치, 인력 채용 및 조직 운영에 도움)를 유지하고 있고, 76%는 심리적인 도움(안정, 자극, 위안)을 주고받는 것으로 나타났습니다. 나아가 지속적인 교류를 유지하고 있습니다.

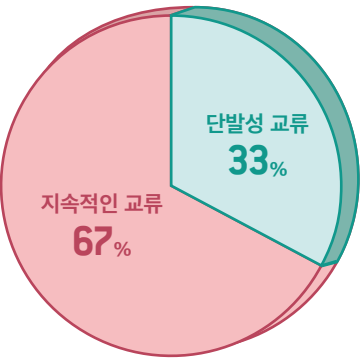
입주사 및 졸업사의 네트워크 수준



사업적 교류

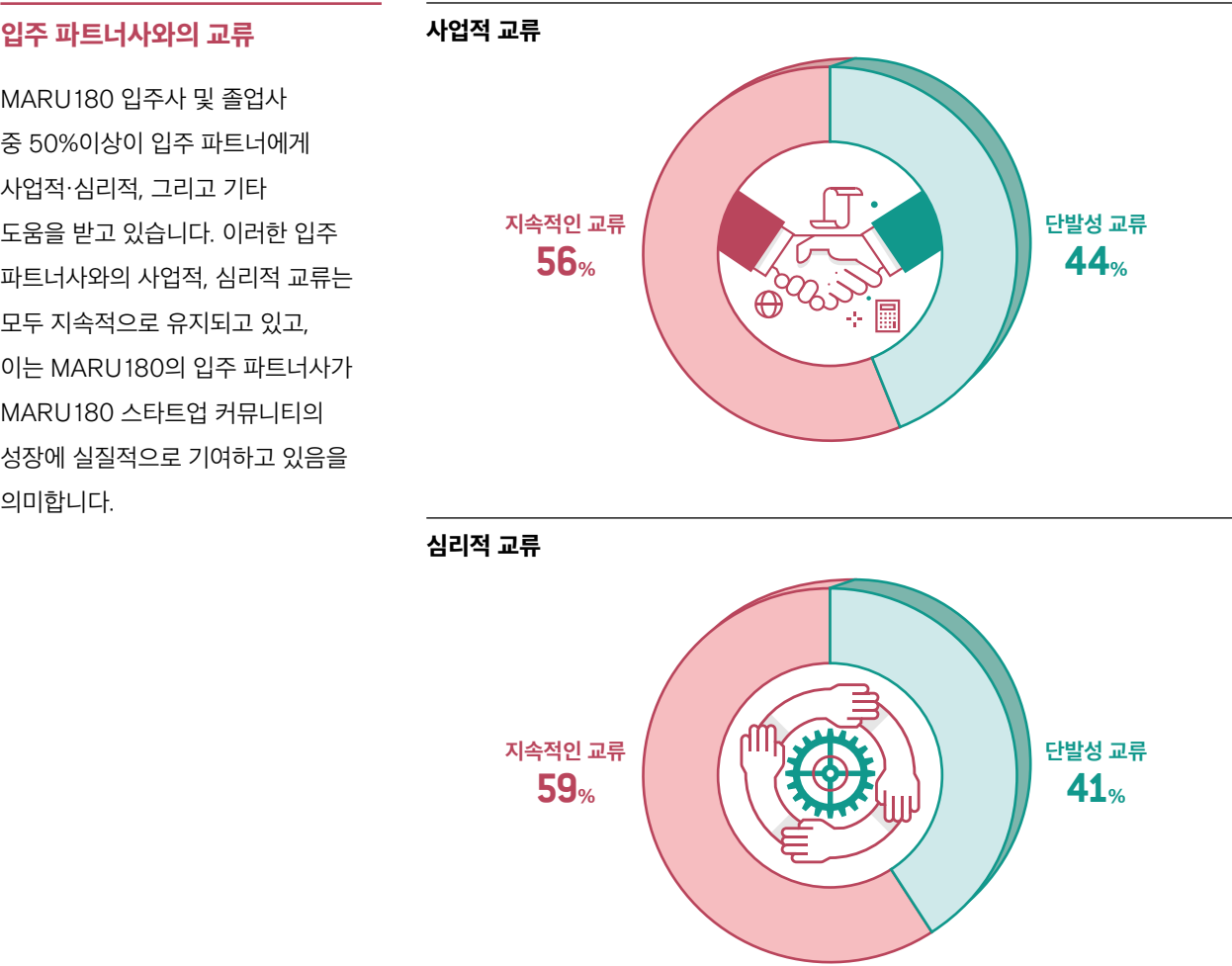


심리적 교류



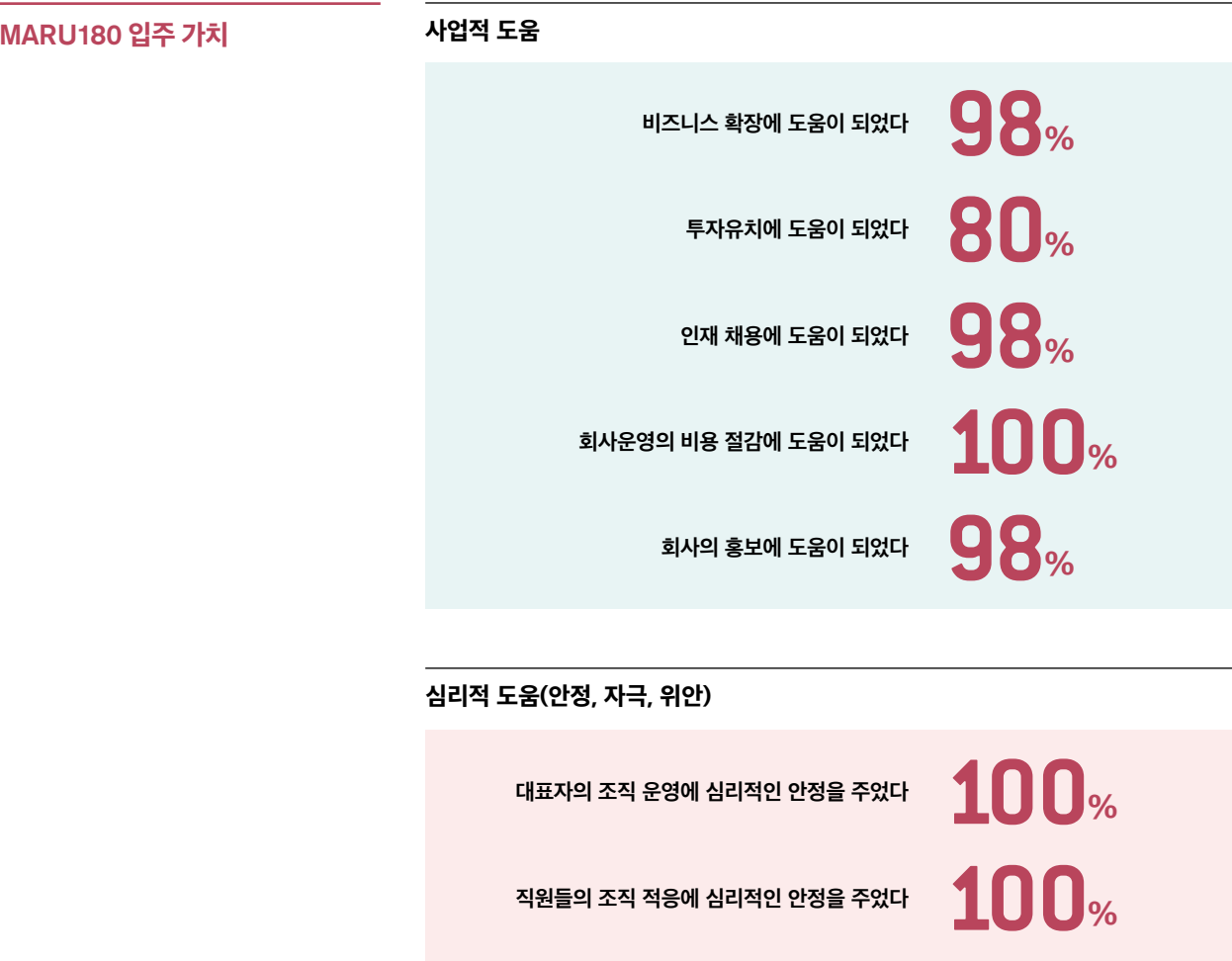
MARU180 입주사 및 졸업사와 입주 파트너사와의 교류

MARU180의 주요한 특징 중 하나는 유수의 파트너들이 함께 이 공간을 구성하고 있다는 것 입니다. 파트너들은 MARU180 입주사와 졸업사의 성장에 실질적인 기여를 하고 있습니다.



MARU180 입주 가치 및페이잇포워드(Pay-it-Forward) 문화

MARU180 입주는 경제적 가치, 인지도 제고, 사업적, 심리적 도움 및 네트워크 등 실질적으로 입주사와 졸업사에게 다양한 가치를 제공 합니다.



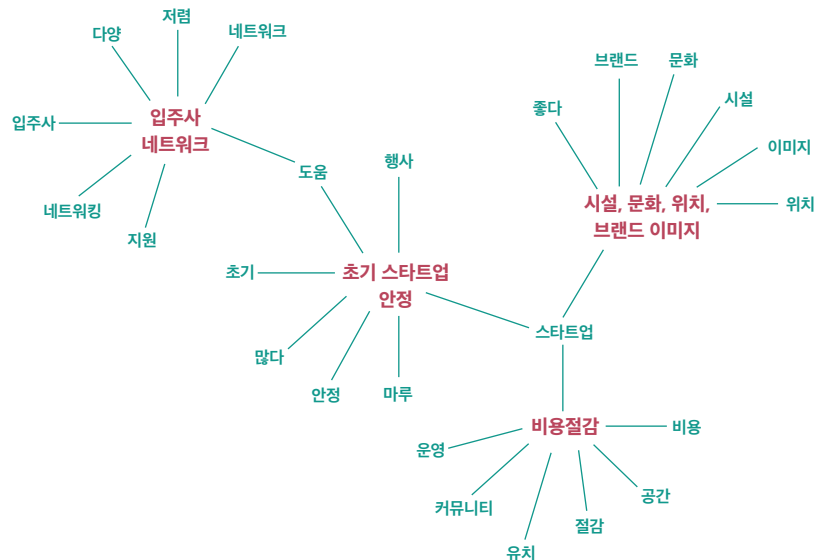
MARU180 입주자의 가장 큰 가치는 초기 스타트업의 안정화 지원, 네트워크 제공, 문화, 브랜드 이미지 구축, 비용 절감이라 할 수 있습니다.

MARU180 입주 가치



MARU180 입주 추천 정도

이러한 가치에 더해 MARU180을 추천하는 정도는 93%로 나타났으며 이는 매우 높은 수준의 만족도로 볼 수 있습니다.



MARU180은 스타트업 커뮤니티의페이잇포워드(Pay-it-Forward) 문화 확산을
주요 운영 방향으로 삼고 있습니다.

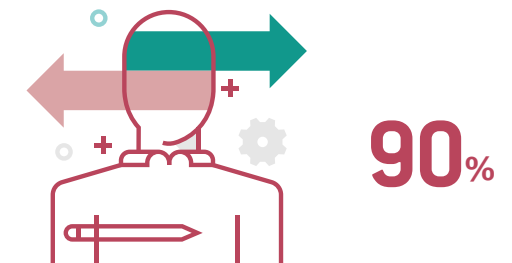
MARU180페이잇포워드 (Pay-it-Forward) 문화

MARU180은 스타트업 커뮤니티의
페이잇포워드(Pay-it-Forward) 문화
확산을 주요 운영 방향으로 삼고
있습니다.



페이잇포워드에 대한 인식이 생겼다

MARU180과 함께 한 스타트업들은
이에 대한 높은 이해와 공감과 함께
향후 자발적인 참여 의사를 밝혔습니다.
이로써 MARU180은 건강한 스타트업
생태계 문화 조성에 기여하고 있습니다.



페이잇포워드를 통하여
MARU180의 커뮤니티에 도움을 줄 것이다.

A large group of people are seated at long tables in a well-lit room, likely a meeting or workshop. They are engaged in conversation and looking towards the right side of the frame. The image is overlaid with a semi-transparent teal color. In the top right corner, there is white Korean text.

MARU180을 함께 만드는 사람들의 이야기



리멤버, ‘드라마’같은 도전은 계속된다

6개월간의 짧고도 강렬한 기억

“거기 혹시 연예 기획사 아니에요?”

국민 명함 앱 리멤버를 만드는 드라마앤컴퍼니(Drama&Company)는 창업 초기 회사 이름 때문에 종종 오해를 받기도 했다. 회사명에 들어가는 ‘드라마’라는 단어 때문이었다. 하지만 ‘Drama’는 TV연속극을 의미하는 드라마가 아니라 ‘DRAMA: DReam And Make it happen’을 줄인 말이다. 즉, 꿈을 꾸고 반드시 그 꿈을 이뤄내겠다는 원대한 포부가 담겨 있다. 드라마앤컴퍼니 최재호 대표는 지금도 그 꿈을 이루기 위해 나아가고 있다.

드라마앤컴퍼니는 창업 6개월 만인 2014년 1월, 명함 앱 서비스 ‘리멤버’를 런칭했다. 이미 스캔 방식으로 명함을 입력하는 명함 관리 앱이 대세를 이루고 있던 시장에서 사람이 손으로 직접 입력하는 명함 관리 앱의 등장은 다소 무모해보이기까지 했다. 그런 사람들의 의구심과 싸우는 것이 최재호 대표가 창업 초기 겪었던 가장 큰 어려움이었다.

최 대표는 2014년 6월, 정부 연구과제인 틱스(TIPS)를 진행하면서 MARU180에 처음 발을 내딛었다. 틱스 과제를 수행하기 위해서는 투자사인 캡스톤파트너스의 보육센터에 의무적으로 입주해야 하는 조건이 있었는데 그 때문에 이곳에 입주하게 된 것이다.

“이미 다른 곳에서 사무실을 운영하고 있었고 직원도 10명 수준이었기 때문에 처음에는 MARU180이라는 공간에 들어가야 한다는 것이 조금 당황스러웠습니다.”

MARU180에서는 방 하나를 의미하는 한 셀(cell) 당 최대 8명까지 들어갈 수 있고 한 업체가 최대 두 셀까지를 사용할 수 있도록 규정하고 있는데 입주 시점부터 이미



‘몸집’이 조금 큰 편이었던 드라마앤컴퍼니는 입주 6개월 만에 직원이 16명을 넘으면서 MARU180에서 ‘조기’ 졸업했다. 비록 6개월에 불과했지만 드라마앤컴퍼니는 MARU180에서 짧고 강한 추억을 남겼다. 입주 기간 동안 20억 원의 시리즈 A 투자를 유치했고, 리멤버 서비스도 순항했다. MARU180에 있던 6개월은 리멤버 서비스의 사용자 수가 가장 가파르게 늘어나던 시기였다.

“기존의 열악했던 사무실에 비하면 너무 좋은 환경이었기 때문에 동료들도 어느 때보다 더 열심히 일했고 그로 인해 좋은 성과를 얻었던 것 같습니다. 좋은 환경 덕분에 좋은 분들도 많이 뽑을 수 있어서 큰 도움이 됐죠.”

투자사였던 캡스톤파트너스와 같은 공간에 있다 보니 사업적인 방향에 대해서 자주 논의를 할 수 있었고 파트너사들은 물론 주변의 다른 스타트업들과 함께 고민하고 서로 조언을 구하기도 하는 소중한 시간이었다.

단독 사무실에 있을 때는 절대 경험할 수 없는 일들도 많았다. MARU180이 스타트업 네트워크의 허브 역할을 하다보니 이곳을 찾는 기자, 투자자, 스타트업계의 다양한 사람들과 굳이 의도하지 않아도 자연스럽게 교류할 수 있는 분위기가 만들어졌고 그런 사람들의 입소문을 통해서 리멤버 서비스가 더 널리 알려지는 계기도 됐다.

“많은 비즈니스맨들이 효율적으로 일하고 더 많은 성과를 낼 수 있도록 네트워크 기반으로 도움을 주고 싶습니다. 지금까지 고객들의 인맥을 관리하는 것을 도와드렸다면 앞으로는 고객들이 필요로 하는 교류라든지 기회를 더 많이 만들어내고 이를 통해 비즈니스를 성공적으로 이어갈 수 있는데 기여하는 것을 목표로 하고 있습니다.”

리멤버 2.0 시대를 열다

리멤버 서비스를 처음 런칭한 2014년 1월 이후 지금까지 5년 째 꾸준히 성장을 지속하고 있다. 사용자 수는 250만 명, 입력 명함 수는 이미 1억 4000만 장을 넘어섰다. 전 국민의 명함을 모두 빨아들일 기세다.

“이 서비스는 단순히 다운로드를 받고 끝나는 것이 아닙니다. 얼마나 지속적으로 사용할 수 있느냐가 관건이죠. 이 싸움을 지난 5년 동안 해온 것 같아요. 지금도 서비스 가치를 높이기 위한 도전을 계속하고 있습니다.”

입력된 명함이 늘어나면서 반대로 사람이 직접 입력하는 작업은 오히려 줄어들고 있다. 굳이 새로운 명함을 입력하지 않아도 이미 입력된 DB에서 관련 데이터를 불러올 수 있기 때문이다. 명함을 입력하는 타이피스트가 가장 많을 때는 1500명까지 있었지만 지금은 300명 수준으로 줄어들었다. 이미 80% 이상은 자동 입력되고 있으며 앞으로도 자동화할 수 있는 부분들이 늘어나게 될 것으로 보고 있다. 이상적이기는 하지만 궁극적으로는 타이피스트 없이도 100% 자동 입력이 가능할 시기가 오게 될지도 모른다.

서비스 5년째를 맞으며 리멤버 서비스는 단순 명함 입력 서비스를 제공하던 리멤버 1.0의 단계를 넘어 입력된 명함을 통해 새로운 가치를 제공하는 리멤버 2.0의 단계로 향하고 있다.

“많은 비즈니스맨들이 효율적으로 일하고 더 많은 성과를 낼 수 있도록 네트워크 기반으로 도움을 주고 싶습니다. 지금까지 고객들의 인맥을 관리하는 것을 도와드렸다면 앞으로는 고객들이 필요로 하는 교류라든지 기회를 더 많이 만들어내고 이를 통해 비즈니스를 성공적으로 이어갈 수 있는데 기여하는 것을 목표로 하고 있습니다.”





MARU180이 스타트업 네트워크의 허브 역할을 하다보니 이곳을 찾는 기자, 투자자, 스타트업계의 다양한 사람들과 굳이 의도하지 않아도 자연스럽게 교류할 수 있는 분위기가 만들어졌고 그런 사람들의 입소문을 통해서 리멤버 서비스가 더 널리 알려지는 계기도 됐다.

사람을 중요시하는 기업 문화

이러한 작업의 일환으로 전문가 네트워크 서비스를 준비하고 있다. 전문가들이 프로필을 등록해 놓으면 서로 찾아볼 수 있고 서로 교류할 수 있도록 한 서비스다. 그밖에도 전문가들이 직접 만드는 비즈니스 콘텐츠들을 제공하고 있으며 비즈니스 네트워크 서비스로 가기 위한 다양한 요소들을 준비하고 있다.

국내를 넘어 해외로도 진출했다. 일본 진출 1년 만에 일본에서는 가장 훌륭한 명함관리 앱이라는 찬사를 받았다. 현재는 한국과 일본 시장이 분리되어 있지만 앞으로 네트워크를 연결하는 것을 검토하고 있다. 한국과 일본을 넘어 글로벌 시장으로도 계속 진출할 계획이다.

사람 간의 네트워크를 통해 가치를 만들어가는 기업답게 드라마앤컴퍼니는 사람을 중요하게 생각하는 특유의 기업 문화를 갖고 있다. 기업도 결국 사람이 일을 하는 것이니까 훌륭한 인재들이 좋은 환경에서 즐겁게 일할 수 있는 분위기를 만들기 위해 노력하고 있다. 그 덕분에 드라마앤컴퍼니는 한 번 입사하면 퇴사하는 사람이 거의 없는 회사로도 유명하다.

“3년 이상 근속한 직원들에게 2주간 리프레시 휴가를 주고 있는데 창업 5년 만에 벌써 그 조건을 갖춘 직원이 20명 가까이 됩니다.”

회사 내부뿐만 아니라 스타트업 생태계의 많은 사람들과의 인연도 소중하게 생각하고 있다. MARU180에 오래 머물지는 못했지만 스타트업 생태계에서 해주었으면 하는 역할에 대한 기대를 갖고 있다.

“MARU180에 있으면서 아산나눔재단이 창업생태계와 스타트업들을 위해 정말 많은 고민을 한다는 느낌을 받았습니다. 그런 마음 번치 말고 계속 노력해주신다면 좀 더 많은 혁신이 일어나는 토양을 만드는데 밑거름이 되지 않을까요?”

끈끈한 유대감으로 함께 했던 따뜻했던 시간들

‘강남행’을 결심하다

‘갈 것인가, 말 것인가.’

퍼블리의 박소령 대표는 2016년 가을, 사무실 이전을 놓고 잠시 고민에 빠졌다. 직원 수가 늘어나면서 창업과 함께 동지를 틀었던 성수동의 공유 오피스를 떠나야하는 상황이었다. 마침 MARU180에서 입주사를 모집한다는 공고가 난 것을 봤지만 주저했다. 처음 자리를 잡았던 성수동을 떠나고 싶지 않은 마음도 있었고 지나치게 경쟁적인 환경에 노출되는 것은 아닌지에 대한 부담도 있었다.

하지만 주변 사람들은 ‘강남행’을 적극 권유했다. MARU180에 가면 벤처캐피털 투자자들과 많이 접촉할 수 있기 때문에 앞으로 신규 투자를 받을 때도 훨씬 유리하고, 또 그 공간에 입주했다는 것만으로도 업계에서 좋은 평판을 얻게 될 것이라고 조언해주었다. 물론 경제적인 혜택도 빼놓을 수 없었다.

“스타트업 입장에서는 저렴한 비용으로 강남에서 이 정도 수준의 사무실을 운영할 수 있다는 것이 큰 혜택이었죠.”

마침내 박 대표는 ‘강남행’을 결심했다. 물론 마음을 먹는다고 누구나 갈 수 있는 곳은 아니었지만 지원서를 내고 면접을 무사히 통과하면서 2016년 11월부터 ‘마루만’이 되었다.





지식 콘텐츠의 ‘넷플릭스’로 불린다

퍼블리는 전통기업들도 쉽지 않다는 콘텐츠 비즈니스에 뛰어들어 돌풍을 일으키고 있는 스타트업이다. 퍼블리의 혁신성은 기존의 콘텐츠 비즈니스와는 차별화되는 역발상 접근에 있다.

처음 시작은 클라우드 펀딩이 물꼬를 터주었다. 사람들이 흥미를 느낄만한 콘텐츠를 찾아서 그 주제를 미리 공개하고 콘텐츠를 보고 싶은 사람들이 비용을 지불하면 콘텐츠를 만들어 제공하는 방식이었다.

기존의 전통적인 미디어나 블로그에서는 얻을 수 없는 깊이 있고 독특한 시선의 콘텐츠들이 속속 등장했다. 참신한 발상이었고 장점도 많았지만 그 과정에서 한계도 분명히 드러났다. “아무리 반응이 좋아도 클라우드 펀딩을 통해서 지식 콘텐츠를 구매하는 고객들은 주로 얼리어답터에 속한 분들이었어요. 얼리어답터를 넘어서 주류 시장으로 진입하려면 새로운 비즈니스 모델이 필요했죠.”

안정적인 현금 흐름을 가져갈 수 없다는 것도 문제였다. 클라우드 펀딩의 속성은 기본적으로 흥행 비즈니스다. 어떤 콘텐츠가 크게 터지면 매출이 꺾충 뛰었다가 그렇지 못할 때는 매출이 바닥으로 곤두박질 쳤다. 그런 방식으로는 안정적으로 사업을 영위해 나갈 수 없었다. 고민 끝에 그 대안으로 제시한 것이 바로 구독형

서비스 초창기에는 ‘지적 자본’이나 ‘지적 즐거움’ 등을 슬로건으로 내걸기도 했지만 지금은 ‘일하는 사람들의 콘텐츠 플랫폼’을 서비스의 정체성으로 내세우고 있다. 퍼블리는 새로운 방식의 지식 콘텐츠 유통을 통해 업계의 판도를 바꾸어 놓으면서 ‘지식 콘텐츠 업계의 넷플릭스’라는 별명도 얻게 됐다.

서비스 모델이었다. 월 2만1,900원을 내고 회원으로 가입하면 퍼블리의 모든 콘텐츠를 자유롭게 이용할 수 있는 새로운 회원제 서비스를 선보였다.

“이미 25~39세의 젊은 층들은 영화나 음악 같은 엔터테인먼트 콘텐츠들을 월 구독료 방식으로 이용하고 있습니다. 우리도 비슷한 독자층을 갖고 있기 때문에 지식 콘텐츠에 대해서 구독료를 지불하는 것을 어색하게 생각하지 않을 것이라고 생각했어요.” 하지만 클라우드 펀딩 방식에서 구독형 서비스로 전환하는 과정에서 시행착오도 겪었다. 신규 구독자가 빠르게 늘어나지 않은 상태에서 클라우드 펀딩 고객들이 멤버십 회원으로 전환하면서 오히려 매출이 줄어드는 현상이 나타났다.

보다 빠른 시간 내에 회원제 구독형 서비스를 정착시키기 위해 프로모션을 진행했다. 클라우드 펀딩에 참여하는 고객이 지불한 콘텐츠 가격을 멤버십 포인트로 환급해준 것. 한 달 사이에 클라우드 펀딩에 결제했던 사람 가운데 20%가 넘는 고객이 회원 서비스에 가입할 정도로 프로모션은 성공적이었다. 또한 이 과정을 통해서 퍼블리가 클라우드 펀딩 서비스에서 회원제 구독형 서비스로 전환하고 있다는 것을 자연스럽게 알릴 수 있는 계기도 됐다.

그동안 다양한 콘텐츠를 선보였지만 가장 뜨거운 반응을 보인 콘텐츠들은 주로 ‘일’에 대한 것이었다. 퍼블리의 독자들은 교양이나 단순한 지식 위주의 정보보다는 실무적으로 자신이 일하는 분야에서 써먹을 정보를 필요로 한다는 것을 알게 됐다.

서비스 초창기에는 ‘지적 자본’이나 ‘지적 즐거움’ 등을 슬로건으로 내걸기도 했지만 지금은 ‘일하는 사람들의 콘텐츠 플랫폼’을 서비스의 정체성으로 내세우고 있다. 퍼블리는 새로운 방식의 지식 콘텐츠 유통을 통해 업계의 판도를 바꾸어 놓으면서 ‘지식 콘텐츠 업계의 넷플릭스’라는 별명도 얻게 됐다.

2017년 12월, 박 대표는 다시 정들었던 사무실 집을 주섬주섬 정리했다. MARU180에 새롭게 터를 잡은 지 1년 2개월 만이었다. 식구들도 많이 늘어났고 회사도 크게 성장했다. 예상보다 빠른 성장세에 서둘러 새로운 공간을 찾아 떠나게 됐다.

박 대표는 MARU180을 생각할 때면 무엇보다 좋은 사람들을 많이 만났던 기억이 가장 먼저 떠오른다. 이곳에서 인연을 맺었던 벤처캐피털 세 곳으로부터 투자도 받았다. 당시만 해도 초기시장이라 디지털 콘텐츠 비즈니스에 대한 이해가 높지 않았고 성공 가능성에 대해서도 반신반의하는 분위기였기 때문에 관심을 갖는 투자자들이 많지 않았다. 그럼에도 불구하고 이 공간에 함께 있었던 세 투자 회사는 주저하지 않고 투자를 해주었다. 같은 공간에서 마주치면서 쌓은 믿음과 신뢰가 큰 역할을 했음은 물론이다.

같은 공간에서 함께 시간을 보냈던 스타트업들 간에도 말로 표현하기 힘든 어떤 동질감 같은 것이 있었다. 비슷한 시기에 비슷한 선발 과정을 통해서 이 공간에서 들어왔고 또 같은 환경에서 생활하면서 생긴 동료애 같은 것인지도 모른다. 그렇기 때문에 박 대표는 MARU180을 떠난 후 당시 함께 일했던 스타트업들과 자주 연락을 하지는 못해도 업무적으로 필요한 일이 있을 때면 언제든지 도움을 주고받고 있다.

입주 전 주변에서 해주었던 조언들 대부분이 들어맞았지만 기대하지 못했던 부분도 있었다. MARU180을 운영하는 스태프들, 심지어 청소, 건물 관리를 담당하는 직원 한 사람, 한 사람의 보이지 않는 도움과 따뜻한 마음들은 직접 겪어보기 전에는 전혀 상상하지 못하는 것이었다.

당시 퍼블리는 MARU180에서 가장 늦게까지 일을 하는 스타트업 중 하나였고 새벽에 퇴근하는 날들도 많았다. 늦은 시간에 퇴근할 때도 MARU180을 관리하는 분들은 따뜻한 미소로 인사를 남기곤 했다.

“시간이 많이 늦었네요. 어서 들어가세요.”

사소한 한 마디에 큰 위로를 받고 힘도 얻었다. 박 대표는 앞으로도 스타트업의 생태계를 위해 이런 공간들이 더 많이 생겨났으면 하는 바람을 갖고 있다. 또한 이 공간에서 함께 생활하지는 않았지만 먼저, 혹은 나중에 이곳에 머물렀던 마루 ‘동문’ 스타트업들과 공유도 활발하게 이루어졌으면 하는 생각을 갖고 있다.

“이곳을 거쳐 갔던 60여개팀이 함께 모이는 오프라인 자리가 있으면 좋겠습니다. 투자유치나 채용 등 비슷한 고민을 함께 나눌 수 있을 겁니다. 자리만 만들어진다면 부지런히 달려가겠습니다.”

MARU180을 운영하는
스태프들, 심지어 청소, 건물
관리를 담당하는 직원 한
사람, 한 사람의 보이지
않는 도움과 따뜻한
마음들은 직접 겪어보기
전에는 전혀 상상하지
못하는 것이었다.



비어 있는 공간을
사람의 콘텐츠로 채우는 기업

공간 공유 스타트업의 이유 있는 선택, MARU180

공간 공유 전문기업이 공유 오피스에 등지를 틀었다. 정수현 대표가 이끄는 앤스페이스는 현재 MARU180에 입주한 9개 기업 가운데 유일하게 부동산을 다루는 스타트업이다. 정 대표는 “앤스페이스는 분양, 임대, 매각과 같은 전통적인 부동산 산업이 아니라 활용되지 않는 공간이 잘 쓰여지도록 유통을 전문으로 하는 회사예요. ‘스페이스 클라우드’라는 공간 공유 플랫폼을 통해 비어있는 공간을 어떻게 활용할지 고민하는 공간 운영자와 합리적인 가격으로 다양한 공간을 이용하고자 하는 게스트를 연결해주는 서비스를 주로 다룹니다.”라고 소개했다.

창업 이전 유희공간을 효과적으로 운영해 본 경험이 창업의 직접적 계기가 됐다. 기독교 재단에 속한 6층짜리 건물의 스케줄 관리를 맡은 게 그녀의 첫 번째 직업. 당시 그녀는 “공간 하나가 잘 공유 되는 것이 얼마나 많은 팀에게 유익한 일인지 몸으로 느꼈어요. 고정적인 공간에 사람들이 모여 다양한 행사를 하는 걸 보면서, 안 쓰이는 공간이 사람들에게 적정 비용으로 유통되면 좋겠다는 생각을 처음 하게 됐죠”라고 말했다.

이후 시작한 프로젝트 사업도 유희공간을 활용한 비즈니스였다. 상대적으로 월세가 낮은 지역에 ‘스페이스 노아’라는 공간을 만들어 1년 동안 대관을 통해 빈틈없이 활용해 보았다. 그러다 연말에 예약이 꽉 차고 주변의 지인들 공간까지 동원해야 할 정도로 바빠지자 ‘전문적으로 공간 공유 활성화 사업을 해야겠다’는 결심이 섰다. 스페이스 노아와 같은 공간을 N개로 만들어보자는 비전 하에 앤스페이스가 탄생했다. 국내에 공유공간에 대한 담론이 이제 막 확산되던 시기였다.





“앤스페이스는 자본이 많은 회사는 아니지만 공간을 역량있게 운영할 수 있는 노하우를 갖고 있기 때문에 공공기관이 보유한 부동산을 운영하는 프로젝트를 눈여겨 보고 있었어요. 건물의 1, 2층은 공간 기획자들의 콘텐츠로 운영되는 상가로 개발하고 다른 층은 스타트업 청년들에게 시세보다 저렴하게 주택을 제공할 거예요”

상상력이 만든 새로운 공간 비즈니스

지금까지 앤스페이스에 공간을 등록한 호스트는 1만 2,000명에 이른다. 공간을 이용한 게스트는 60만명, 거래액은 연간 100억원 수준이다. 공간이 어떻게 활용되는지를 보면 시대 변화를 읽을 수 있다. 반려동물 보호자들의 모임, 연예인 팬클럽이 주최하는 자선행사, 애니메이션 ‘덕후’들의 코스프레 장소 등이 스페이스 클라우드에 등록된 파티룸에서 이뤄진다. 케이팝 아이돌 안무를 연습해 유튜브에 영상을 올리는 커버댄스 크리에이터 팀도 많다. 안무 연습실 같은 경우는 지하 공간에 특별한 가구도 필요 없어 공간 마련 비용도 저렴하다는 특징이 있다.

그 만큼 공간을 가진 건물주, 또는 임차인의 공간 기획 능력도 중요해졌다. 사업 매출의 약 30%가 스페이스클라우드에 등록된 5%의 역량 있는 공간 기획자로부터 나온다. 정 대표는 “전통적인 자산 운용사와 건물주 입장에서선 너무 재미있는 공간 비즈니스인 거죠. 건물의 1층은 은행, 2층은 사무실과 레지던스로만 운영하던 분들은 이걸 보고 문화충격을 받으시고 저희한테 문의를 주기 시작했어요”라고 말했다.

상상력과 기획력을 발휘해 유휴 공간에 활기를 불어넣은 공간 공유 플랫폼은 올 연말 숙박사업 진출도 바라보고 있다. 조 단위로 성장한 공유숙박 시장에 비하면 모임공간 시장은 움트는 단계라는 판단에서다. 공유 부동산에 관한 정책이 우호적으로 바뀌고 있다는 점도 호재다. 이에 따라 정 대표는 “새로운 형태의 부동산, 쉽게 말해 소유자가 아닌 사용자 중심의 부동산 시장을 만들기 위해 실험적인 시도를 이어갈 것”이라고 포부를 밝혔다.

공공이 주도하는 사회주택 운영에 앤스페이스가 뛰어든 것도 같은 맥락이다. 서울시와 서울주택도시공사(SH)가 대치동 유휴부지에 개발 중인 사회주택의 30년 운영권을 앤스페이스가 거머 쥐었다. 크리에이터가 머물기 좋은 커뮤니티 하우스라는 의미의 ‘앤스테이블’이란 브랜드로 운영할 예정. 정 대표는 “앤스페이스는 자본이 많은 회사는 아니지만 공간을 역량있게 운영할 수 있는 노하우를 갖고 있기 때문에 공공기관이 보유한 부동산을 운영하는 프로젝트를 눈여겨 보고 있었어요. 건물의 1, 2층은 공간 기획자들의 콘텐츠로 운영되는 상가로 개발하고 다른 층은 스타트업 청년들에게 시세보다 저렴하게 주택을 제공할 거예요”라고 밝혔다.

MARU180 재수생, 긴장감 속에서 알찬 공간 활용

공간 활용의 전문가답게 앤스페이스는 MARU180 공간도 알차게 쓰고 있다. 2018년 11월 입주 이후 3층 개별 오피스뿐만 아니라 층별 규모에 따른 회의실도 다양하게 쓰고 있다. 지하 이벤트홀에선 스페이스 클라우드 호스트를 위한 네트워킹 행사를 정기적으로 열고 1층 카페에서는 행사를 위한 케이터링 서비스를 자주 이용한다. 역대 입주사 가운데 가장 공간 활용을 잘 하고 있다는 평을 받는다.

MARU180 입주기업에는 사무실 제공뿐 아니라 클라우드 크레딧 제공, 마케팅 지원, 직원 역량개발 지원 등 유무형의 혜택이 주어진다. 정 대표는 “해외 컨퍼런스 진출을 지원하거나 법률 자문을 위한 변호사 추천 등 베네핏이 정말 다양해요. 요즘 공유 오피스가 많아서 다들 그럴 것이라고 생각할 수 있지만 아산나눔재단이 지금까지 쌓아온 사회적 자본을 따라갈 수는 없어요. 재단이 강한 의지를 가지고 스타트업 친화적인 환경을 만들어 주고 있어요”라고 말했다.

MARU180이 입주기업들에 지속적으로 긴장감과 활력을 불어 넣어주는 것도 장점으로 꼽힌다. 최대 1년간 입주가 가능하다는 점은 이 기간 동안 비즈니스의 질적 양적 성장을 이뤄내야 하는 마감기한 역할을 한다. 입주 대상을 직원수 16인 이하 법인으로 제한하는 것도 그 정도 규모를 이뤘으면 MARU180이 아닌 다른 공간에서도 충분히 생존할 수 있을 것이라는 의미가 있다.

사실 앤스페이스는 MARU180 입주 재수생이다. 3년 전 입주신청을 했지만 경쟁이 치열해 떨어졌다. 진입장벽이 높다는 것도 MARU180에서의 시간과 공간을 허투루 쓰지 않게 만드는 장치다. 정 대표는 “잘 돌아가는 공간에는 늘 엄격한 감독관이 있어요. 사람들이 풀어진다면 공간도 방치된 느낌이 나거든요. 최근 공공기관에서 창업지원공간을 많이 조성하고 있지만 MARU180 같은 상시 모니터링과 관리체계가 없으면 유명 공간이 될 가능성이 커요.”라고 설명했다.

“해외 컨퍼런스 진출을 지원하거나 법률 자문을 위한 변호사 추천 등 베네핏이 정말 다양해요. 요즘 공유 오피스가 많아서 다들 그럴 것이라고 생각할 수 있지만 아산나눔재단이 지금까지 쌓아온 사회적 자본을 따라갈 수는 없어요. 재단이 강한 의지를 가지고 스타트업 친화적인 환경을 만들어 주고 있어요”



꿈을 키워가는 등지, 앞으로의 모습은?

앤스페이스는 직원수 11명의 6년차 기업이다. MARU180에 입주해 있는 동안 성장의 발판을 확실히 마련하고자 하는 목표가 있다. 정 대표는 “저희는 비즈니스의 초기단계는 지났고 조직적으로 도약을 앞두고 있어요. 이 단계에서 가장 필요한 게 안정적인 공간과 투자를 유치할 수 있는 사회적 자본이에요. MARU180에 있으면서 부동산 자산운용사로부터 큰 투자를 받고 해외 진출을 이뤄내서 앤스페이스 성장의 계기로 만들고 싶어요.”라고 의지를 나타냈다.

앤스페이스는 MARU180에 대한 미래도 부동산의 관점에서 바라봤다. 정 대표는 “MARU180은 부동산 업계에서 보면 사람을 끌어들이고 주변 상권에 활력을 주는 앵커(anchor)시설로 분류 돼요. MARU180이 공유 오피스를 넘어 타운 매니징까지 해보면 어떨까요? 주변 지역 상인과 연계해 마루민 멤버십을 만들고 주거공간까지 포함한 하나의 스타트업 동네를 만드는 거죠.”라고 제안했다.

비슷한 직업군 종사자들이 함께 일하고 거주까지 하는 모델이 전혀 새로운 얘기는 아니다. 영국 런던의 ‘더 콜렉티브 울드 오크’는 공유 오피스인 동시에 세계 최대 셰어하우스다. 공유 오피스의 수요가 채워지면 자연스럽게 공동 주거로 이어질 수 있다는 얘기다. 공유경제 시대에 공간이라는 큰 자원을 보유한 MARU180과 공간에 활력을 불어넣는 앤스페이스가 활동 반경을 얼마나 넓혀나갈 것인지도 기대가 된다.

막막했던 창업의 길, 멘토링랩 덕분에 성공할 수 있었죠

2017년, 권신구 21그램 대표는 창업을 결심했지만 막막함이 앞섰다. 반려동물 장례서비스라는 아이템을 어떻게 성공적인 비즈니스로 연결할지 알 수 없었다. IT 전문지식이 부족한 건축가 출신인 데다 투자금도 절실했다. 권 대표는 “저는 창업가 DNA가 아니에요. 7년간 설계사무소에서만 일했어요. 당시엔 스타트업 투자, 멘토 이런 게 뭔지도 몰랐기 때문에 창업을 위해 어떻게 투자를 받을 수 있을지 너무 궁금했어요.”라고 했다.

MARU180에서 운영되는 멘토링랩에 그가 처음 문을 두드린 배경이다. 권 대표는 창업 준비 과정부터 MARU180 이벤트홀에서 열린 스타트업 관련 행사에 참여하고 홈페이지도 자주 방문했다. 그러면서 멘토링랩이라는 프로그램도 알게 됐다. 멘토링랩은 투자, 마케팅, 전략, UI/UX 등 다양한 분야의 전문가로부터 1대1 멘토링을 받을 수 있는 프로그램이다. 2018년 본격적으로 서비스를 상용화하는 과정에서 권 대표가 인사이트를 얻고 투자를 받기까지 멘토링랩이 큰 힘을 발휘했다.

건축가 출신,
반려동물 장례서비스를 내놓다

21그램은 반려동물 장례서비스를 제공하는 스타트업이다. 전국에 있는 33개 반려동물 장례식장을 소개하고, 반려동물 보호자에게 24시간 상담, 예약, 결제 서비스를 제공한다. 건축가 출신이 반려동물 관련 사업을 한다는 건 매우 이례적이다. 5년 전 권 대표가 설계사무소에 다닐 때 반려동물 장례식장 설계 문의가 들어왔다. 그 역시 반려동물을



키우긴 했으나 반려동물 장례에 대해선 전혀 모르던 상황이었다. 몇 군데 장례식장을 찾아가봤더니 공장지대에 화장터가 숨어있기도 하고 불법 장례식장도 난립해 있었다. 그는 “국내에 반려동물을 키우는 인구가 1,000만명이라는데 반려동물 장례문화는 전혀 형성되지 못했던 걸 알게 된 거죠. 처음엔 반려동물 장례식장사업만 하려고 했어요. 그런데 좋은 장례식장을 짓는 것만큼이나 이를 알리는 일이 중요하겠다는 생각이 들었어요.”라고 설명했다.

보호자들은 평소 반려동물의 장례까지는 깊게 생각하지 않고 키우는 게 대부분이다. 반려동물의 죽음에 이르러서야 부랴부랴 장례 서비스를 찾느라 어려움을 겪는다. 이 때 모바일 장례지도사 역할을 하는 게 21그램이다. 권 대표는 “사람으로 치면 상조회사 같은 거죠. 보호자가 아이와 이별했을 때 가까운 장례식장의 시설과 가격 정보를 제공하고 장례 절차들을 챙겨줌으로써 보호자가 애도에 집중할 수 있도록 도와드려요”라고 말했다.

회사명인 21그램에도 깊은 뜻이 담겼다. 21그램은 사람이 죽기 직전과 직후의 몸무게 차이로 흔히 ‘영혼의 무게’에 비유된다. 반려동물도 가족의 구성원으로서 인간과 영혼의 무게가 같고 인간과 동등한 장례서비스를 받아야 한다는 의지를 반영했다.



반려동물 보호자의 인식변화를 이끄는 일

반려동물의 장례 실태를 살펴보면 60% 이상이 매장이다. 장례식장 이용률은 20%도 채 안 된다. 이는 대체로 보호자의 무지와 오해에서 비롯된 결과다. 국내법상 동물 사체는 폐기물에 해당한다. 쓰레기봉투에 담아 처리하는 것은 합법이지만 임의로 매장해선 안 된다. 토양과 지하수 등을 오염시키고 전염병 등의 문제를 일으킬 수 있기 때문이다.

21그램의 반려동물 장례서비스는 올바른 장례문화 확산에 기여한다. 더불어 사람들의 인식 개선과 사회문제 해결에도 단초를 마련할 수 있다. 권 대표는 “저는 사회적 기업가도 아니고 창업도 충동적으로 했어요. 그런데 사업을 하면 할수록 이 서비스가 왜 필요한지 더 깊이 공감하고 책임감도 더 크게 느끼게 되더라고요. 올바른 장례 문화가 정착되면 유기동물도 줄어들 거라고 생각해요. 버려지는 동물이 줄어든다는 건 끝까지 책임지는 사람이 많아진다는 점에서 사회적으로 큰 의미가 있어요”라고 말했다.

21그램은 반려동물의 사망과 관련된 서비스를 계속 개발해 나갈 계획이다. 4월에는 반려동물 장례식장에서 쓸 수 있는 예약관리 시스템을 무료로 배포할 예정이다. 시스템이 갖춰지지 않아 주먹구구로 예약관리를 하는 개인 사업자들을 지원하기 위해서다. 또 장례를 치른 보호자들에게 반려동물 등록말소 절차를 대행해주는 서비스도 준비 중이다. 인식하지 못했을 뿐 반려동물의 장례와 연계된 서비스는 무궁무진하다.

“저는 사회적 기업가도 아니고 창업도 충동적으로 했어요. 그런데 사업을 하면 할수록 이 서비스가 왜 필요한지 더 깊이 공감하고 책임감도 더 크게 느끼게 되더라고요. 올바른 장례 문화가 정착되면 유기동물도 줄어들 거라고 생각해요. 버려지는 동물이 줄어든다는 건 끝까지 책임지는 사람이 많아진다는 점에서 사회적으로 큰 의미가 있어요”

“꿈 크게 가져라, 개발자 당장 뽑아라” 피와 살이 된 멘토링

권 대표 같은 초기 스타트업 창업가에게 투자자를 만날 기회는 더 없이 소중하다. 유명 투자사의 대표나 투자심사역을 사석에서 만나 자신의 사업을 소개하기란 거의 불가능에 가깝다. 스타트업 행사 자리에서 우연히 마주친다 해도 인사를 하고 회사 소개를 하는 데 허용되는 시간은 길어야 30초다.

MARU180에서 진행되는 멘토링랩에 스타트업 창업가 또는 예비 창업가의 신청이 끊이지 않는 것도 이런 이유에서다. 평소 만날 수 없던 전문가를 만나 자문을 구하고 이를 계기로 비즈니스 성장에 발판을 마련할 수 있다. 지난 2년간 지속적으로 투자 멘토링을 받아온 권 대표 역시 “한 시간 동안 투자자가 온전히 저희 비즈니스에 집중해 대화를 나누는 건 정말 흔치 않은 경험”이라고 강조했다.

멘토링이 창업가에게 구체적으로 어떤 도움이 되었을까. 권 대표는 “멘토분과 대화를 나누면서 제가 어떤 점이 부족한지 사업계획에 무엇을 더 추가해야 하는지를 많이 알게 됐어요. 특히 인상 깊었던 건 꿈을 크게 가지라는 얘기였는데, 제 사업이 너무 담백하다는 거예요. 창업가에게는 적당한 꿈과 의욕도 중요하기 때문에 최대한 사업의 매력 어필을 많이 하라고 말씀해주셨어요”

투자 관점에서 얘기를 진행하더라도 결과적으론 회사의 전반적인 가치를 높이는 것으로 연결된다. 21그램의 경우 사업 초기 개발자가 없었다. 당시 멘토는 “플랫폼 사업에서 개발자라는 핵심인력의 존재는 브랜드의 신뢰 문제와도 직결된다”며 빨리 개발자를 확보해야 한다는 조언을 해줬다. 권 대표는 “투자자가 고치려면 분명 이유가 있을 것”이라며 멘토로부터 받은 조언은 적극 사업에 반영했다. 피드백을 받은 부분은 바로 수정해 다시 멘토에게 보여주기도 했다.



“멘토들마다 개성과 강점이 다르기 때문에 다양한 분들을 만나보고 싶어요. 투자를 받으려면 멘토에 대한 공부도 선행돼야 해요. 제 경우 해당 멘토가 반려동물 산업에 투자 경험이 있는지, 혹은 반려동물을 직접 키우는지도 미리 알아보고 신청을 해요”

멘토링랩 적극 활용, 지난해 멘토링 최다 기록

멘토링랩을 신청하는 스타트업의 경우 아무래도 투자 쪽에 가장 관심이 많다. 그만큼 경쟁도 치열하다. 그럼에도 권 대표는 네 차례의 멘토링랩 신청에 성공해 지난해 가장 많은 멘토링을 받은 참가자로 꼽혔다. 이에 대해 그는 자신의 사업 아이템이 특이하고 호기심을 자아낸 것이 한 몫 했을 것으로 예상했다.

권 대표는 앞으로도 멘토링 신청을 이어갈 계획이다. 그는 “멘토들마다 개성과 강점이 다르기 때문에 다양한 분들을 만나보고 싶어요. 투자를 받으려면 멘토에 대한 공부도 선행돼야 해요. 제 경우 해당 멘토가 반려동물 산업에 투자 경험이 있는지, 혹은 반려동물을 직접 키우는지도 미리 알아보고 신청을 해요”라고 밝혔다.

한 시간이 길다면 길지만 짧다면 짧다. 멘토와 멘티 간에 밀도 있는 대화가 일회성에 그친다는 점은 아쉬움을 남긴다. 창업가 입장에선 피드백을 주고받으며 비즈니스 방향을 다듬어가고 싶은 마음이 크다. 그렇다고 다른 신청자의 기회를 뺏을 순 없으니 멘토링 지원을 꾸준히 하면서 다양한 멘토를 만나는 방법을 택한다.

멘토링랩을 누구보다 똑똑하게 잘 활용하고 있는 권 대표는 MARU180 입주에도 도전 의사를 밝혔다. 서비스 홍보와 네트워킹이 갈수록 중요해지면서 스타트업 기업들이 상주하는 공유 오피스에 대한 수요가 생긴 때문이다. 그는 21그램이 공유오피스에 입주하면 입주기업 직원들을 위한 복지 차원에서 반려동물 장례 서비스를 제공해줄 수 있을 것으로 기대하고 있다.

스타트업들이 만든 스타트업들의 ‘도시’

우리가 이 도시를 세웠어요

We built this city.

We built this city on rock’n roll
우리가 이 도시를 세웠어요. 우리가
록큰롤 위에 이 도시를 세웠어요.

1980년대 큰 인기를 누렸던 미국의 록밴드 스타쉽(Starship)의 유명한 노래, <We built this city>에 등장하는 가사의 한 대목이다. 퓨처플레이의 류중희 대표는 가끔 MARU180에 대해서 생각할 때면 이 노래를 떠올린다. 마치 노래의 가사처럼 ‘스타트업들이 모여서 스타트업의 방식으로 세운 도시’가 바로 MARU180이라고 생각하기 때문이다.

류 대표가 아산나눔재단과 인연을 맺은 것은 2014년 퓨처플레이를 창업한 직후였다. 재단이 스타트업을 위한 투자를 활발하게 하고 있다는 소문을 듣고 펀딩을 받기 위해서 직접 재단을 찾아갔다. 한참 회사 소개를 하고 있는데 갑자기 도면을 한 장 쓱 내밀었다.

“투자도 투자지만 MARU180이라는 공간을 만들고 있는데 마침 5층이 딱 비어 있습니다. 여기 들어오지 않으실래요?”

도면을 살펴보니 투자사와 스타트업이 자연스럽게 섞여서 어우러질 수 있는 구조였다. 도면만 봐도 MARU180이 가고자 하는 방향과 그들이 가진 훌륭한 철학을 읽을 수 있었다. 원래 4층이었던 건물을 5층으로 증축하고 있는데다 마지막 남은 한 자리라는 말에 옥탑 사무실을 떠올렸다. 하지만 이제 막 시작하는 입장이었기 때문에 옥탑이라고 해서 마다할 이유는 없었다.

“무조건 들어가겠습니다.”





그렇게 해서 MARU180은 퓨처플레이의 첫 번째 보금자리가 됐다. 이곳에서 퓨처플레이를 시작했고 성장했다. 벽들을 올리고 철근을 세우는 모습을 함께 지켜보면서 이 공간을 어떻게 꾸밀까 함께 고민하던 시간의 기억들이 새록새록 떠오른다. 류 대표는 MARU180의 역사가 곧 퓨처플레이의 역사라고 믿고 있다. 무엇보다 그 과정에 직접 참여했고, 함께 이 공간을 만들어왔다는 것에서 자부심을 갖고 있다.

“옥탑인줄 알고 들어왔는데 들어와 보니 멋진 펜트하우스였어요.”
5층 사무실에서 문을 열면 옥상 공원으로 연결되는 환상적인 공간이 펼쳐진다.

이 공간에서 마루인들 전체가 참여하는 모임이나 행사도 종종 열린다. 강남 한 복판에서 이런 공간에서 일할 수 있게 된 것도 행운이었다. 이곳을 오가는 사람마다 호기심 반 부러움 반으로 묻는다.
“도대체 아산나눔재단하고는 무슨 관계가 있는 거예요?”

자신이 행복한 길을 가라

류 대표는 퓨처플레이를 창업하기 전 이미 두 번의 창업을 경험했다. 특히 두 번째 회사였던 올라웍스는 물체 인식 기술을 기반으로 한 증강현실 핵심기술을 가진 회사로 요즘 주목 받는 신기술인 얼굴 인식을 최초로 시도했다. 이와 관련된 특허를 100여개 이상 출원했을 정도로 당시 얼굴 인식기술 분야에서 세계 최고 수준의 회사였다. 올라웍스를 인텔에 성공적으로 매각하고 인텔에서 2년 일하다 퇴사, 새로운 회사를 차렸다. 그렇게 시작한 회사가 퓨처플레이이다.

“잡다한 것을 좋아하는 성격이라 한 가지를 오래 하는 것보다 여러 가지를 함께 해보고 싶었어요. 그래서 투자자가 되기로 마음먹었습니다.”
퓨처플레이는 초기 기술기업에 투자해서 그들의 성장을 돕는 액셀러레이터다. 비록 적은 지분을 투자하지만 한 번에 100개의 회사를 동시에 성장시키는 일이기 때문에 다양한 분야에 관심이 많은 그의 성격에 딱 맞았다.

퓨처플레이는 기업 가치 5억 원 이하 기업에서부터 최대 100억 원 규모의 기업을 주요 투자 타깃으로 삼고 있다. 운용규모는 창업 이후 지금까지 300억 원을 넘었고 투자한 회사는 100개가 넘는다. 자율주행차의 핵심기술인 라이다를 개발하는 SOS랩, 국내 1호 인공지능 의료진단 기업 뷰노 등이 대표적인 투자기업들이다. 퓨처플레이가 투자한 기업들 중 상당수가 국내는 물론 글로벌 시장에서도 주목받는 기술 기업들이다.

류 대표는 퓨처플레이가 갖고 있는 세 가지 키워드로 테크놀로지, 얼리 스테이지, 글로벌 세 가지를 꼽았다. 그 중에서도 MARU180에 입주한 투자사의 면면을 보면 가장 내세울 수 있는 부분이 바로 테크놀로지다.

류 대표 자신도 연구실에서 시작해서 기술 분야 창업을 경험해 봤기 때문에 기술 분야 창업자들의 어려움을 너무나 잘 알고 있다. 새롭게 창업한 친구들을 보면 가끔 자신의 과거를 보는 듯한 느낌을 받을 때도 있다.

류 대표는 MARU180의 역사가
곧 퓨처플레이의 역사라고 믿고 있다.
무엇보다 그 과정에 직접 참여했고, 함께 이 공간을
만들어왔다는 것에서 자부심을 갖고 있다.

에너지 넘치는 스타트업 생태계를 만들다

“이기적으로 굴라고 내놓고 얘기합니다. 자신을 중심에 놓고 자신이 행복한 선택을 하라고 해요. 자신이 행복하려고 창업한 것이지 사회에 봉사하려고 창업한 건가요? 대표가 행복하지 않으면 구성원들도 행복할 수 없고 회사도 영속하기 어렵습니다.” 같은 분야를 먼저 걸어온 선배이기 때문에 해줄 수 있는 생생한 조언이다.

투자자의 핵심역량은 누가 더 좋은 스타트업을 많이 만났느냐가 중요하다. 온라인으로도 많은 사람들을 만날 수 있지만 같은 공간에서 직접 보고 이야기를 나누는 것보다는 못하다. MARU180에 있으면서 가장 좋았던 것은 좋은 공간 덕분에 좋은 사람들을 많이 만날 수 있었다는 점이다.

“입사 인터뷰를 하러 오는 모든 사람들이 사무실을 보고 감동하고 갑니다. 자신들도 이런 사무실에서 일하고 싶다고 생각하죠. 좋은 투자자들을 만나고 좋은 인재를 영입할 수 있었던 것도 MARU180 덕분이었습니다.”

류 대표에게 MARU180은 스타트업 생태계 그 자체다. 엘리베이터를 타면서 혹은 늦은 점심을 먹으면서 사람들과 가볍게 만나고 부딪히면서 관련 분야의 밑바닥 정보를 얻고 아이디어를 얻기도 한다.

투자자와 스타트업의 관계, 투자하는 사람과 투자를 받는 사람의 관계가 아니라 스타트업이라는 동네에서 자연스럽게 ‘주민’들을 만나고 대화하는 것처럼 어울릴 수 있는 것이 MARU180이 주는 보이지 않는 힘이다. 한 달에 한 번 열리는 타운홀 미팅에 참여하기도 하고 MARU180이 진행하는 다양한 프로그램에 참여하기도 하지만 류 대표가 가장 좋아하는 것은 바로 이 공간이 주는 에너지 그 자체다.

“일을 한다는 것은 그 공간과도 밀접한 관계가 있습니다. 손을 대면 느껴지는 나무의 질감, 의자의 편안함, 공기의 질 등도 중요하죠. 동양적으로 이야기하면 기(氣)라고 할 수 있는데 그런 면에서 MARU180은 너무나 좋은 공간이라고 할 수 있습니다.”

스타트업들은 그들만의 문화가 있고 일하는 방식이 있다. MARU180은 스타트업의 방식대로 일이 이루어지는 공간이다. 류 대표는 이 공간이 앞으로도 지속적으로 확대 재생산됐으면 하는 바람을 갖고 있다.

“스타트업들이 필요로 하는 지원 공간이 많이 생기고 있지만 정말 좋은 공간은 크게 부족합니다. MARU180이 플랫폼화해서 앞으로 100개는 더 생겼으면 좋겠어요. 저희가 투자한 회사들이 대박이 나서 재단에 기부금을 왕창 드리면 그런 일이 가능할까요?”

“일을 한다는 것은 그 공간과도 밀접한 관계가 있습니다. 손을 대면 느껴지는 나무의 질감, 의자의 편안함, 공기의 질 등도 중요하죠. 동양적으로 이야기하면 기(氣)라고 할 수 있는데 그런 면에서 MARU180은 너무나 좋은 공간이라고 할 수 있습니다.”



스타트업 생태계에 굼직한 ‘머릿돌’을 놓다

쫄지 말고 투자하라

캡스톤파트너스 송은강 대표는 매주 수요일 저녁 9시면 MARU180 1층 마이크 임팩트 스튜디오의 무대에 선다. <쫄지 말고 투자하라>는 이름으로 진행되는 창업 토크쇼의 무대다. 두 사회자가 함께 스타트업 생태계의 고민을 함께 나누고 창업자들을 초청해서 그들의 고민과 애환을 듣는 시간이다. 이 토크쇼는 유튜브를 통해서 인터넷으로도 방송되는데 올해로 벌써 8년째 이어져오고 있다.

아산나눔재단과 처음 인연이 닿은 것도 바로 이 토크쇼 덕분이었다. 재단에서 MARU180을 구상하던 초창기, 송 대표가 스타트업 생태계를 위해 활발하게 활동을 하는 모습을 보고 MARU180 입주를 제안해왔다. 마침 사무실 계약이 끝나는 시점이었기 때문에 특별한 고민 없이 결정을 내릴 수 있었다.

송 대표는 젊은 피들로 가득한 이 스타트업 공간에서 조금은 색다른 존재다. 멋진 은발의 꽃 중년으로 이곳에서 가장 나이가 많다. 삼성그룹 출신 엔지니어로 사회생활을 시작했지만 인생 2라운드는 벤처투자자로 변신했다.

“1990년대 중반만 해도 우리나라에 벤처캐피탈이라는 말도 흔하지 않았습시다. 인터넷 붐을 앞두고 삼성그룹에서도 벤처캐피탈에 대해서 연구를 했는데 당시 그룹 비서실 태스크포스팀의 일원으로 삼성과 제휴한 미국 벤처캐피탈 업체를 통해 벤처투자의 신세계를 경험할 수 있었죠.”

비록 IMF 외환위기로 인해 그 사업은 지속되지 못했지만 당시의 경험이 그를 투자자의





길로 이끌었다. 2008년 중국 텐센트와 한국벤처투자의 지원으로 캡스톤파트너스를 설립, 400억 원 규모의 펀드를 시작했으며 현재는 2000억 원 정도의 펀드를 운용하고 있다.

특히 일찌감치 초기 투자에 뛰어들어 괄목할만한 성과를 낸 회사 중 하나다. MARU180의 졸업사인 퍼블리와 드라마앤컴퍼니 등의 스타트업들도 캡스톤파트너스가 초기 투자한 회사들로 스타트업계에서 주목을 받는 회사로 성장했다. “100개 이상의 포트폴리오가 있는데 망한 회사가 손으로 꼽을 정도입니다. 초기투자로는 매우 높은 성공률이지요.”

캡스톤파트너스가 벤처투자로 높은 성공률을 보이고 있는 비결은 바로 ‘사람’에 있다. “많은 사람들이 좋은 아이템을 이야기합니다. 하지만 아이템이 좋아서 사업을 잘할 수 있는 것은 대기업입니다. 스타트업은 사람이 훨씬 중요합니다. 아무리 어려워도 똑똑한 팀들은 어려운 난관을 헤치고 좋은 사업을 찾아내게 되죠.”

아닌 것은 아니라고 얘기하다

송 대표는 MARU180을 생각하면 받은 것이 너무 많아 늘 고마운 생각이다. 저렴한 비용으로 좋은 공간을 사용하게 된 것은 말할 필요도 없고 이 공간의 인프라를 공유할 수 있다는 것도 매력적이다. <쫄지 말고 투자하라>는 토크쇼를 8년 동안이나 이어올 수 있었던 데도 MARU180의 힘이 컸다. “MARU180에 입주한 이후 무료로 공간을 사용할 수 있었고 행사의 안내와 진행 등을 마치 손발처럼 지원해주었어요. 그게 큰 힘이 됐죠.”

캡스톤파트너스는 MARU180에 입주 후 펀드투자도 크게 늘었고 브랜드 가치도 많이 올랐다. 투자자들이 투자할 스타트업을 고르는 것처럼 스타트업들도 좋은 투자회사를 고른다. 좋은 스타트업들이 투자받고 싶은 회사가 되는 것이 바로 브랜드다. 최근 창업자들을 대상으로 투자받고 싶은 벤처캐피털을 묻는 설문조사에서 캡스톤파트너스는 당당히 3등을 차지했다. 국내의 대표적인 벤처캐피털과 어깨를 나란히 할 수 있을 정도로 브랜드 파워가 상승된 것이다.

송 대표는 재단으로부터 많은 혜택을 받은 만큼 그것을 다시 스타트업 생태계에 되돌려주는 데도 열심이다. 재단에서 운영하는 정주영 창업경진대회에 멘토로 적극 참여하고 있으며 스타트업을 위한 멘토링 프로그램을 직접 제안해서 만들기도 했다. 홈페이지를 통해 신청하고 멘토를 선정해서 1대 1로 묻고 싶은 이야기를 나누는 시간인데 그는 직접 멘토로 참여하면서 스타트업 후배들을 위해 냉정하고 가차 없는 쓴 소리도 마다하지 않는다.

“아직까지 멘토링이라고 하면 위로해주고 격려해주는 분위기가 더 익숙합니다. 저는 아닌 것은 아니라고 이야기해줍니다. 이 때문에 멘토링이 끝날 때면 울먹이는 친구들도 있었죠. 너무 심하게 얘기를 한 것 아닌지 가끔 후회도 했지만 시간이 지나고 나서는 다들 찾아와서 고맙다고 얘기를 해주어서 다행입니다. 아닌 것을 아니라고 말해주는 사람들이 더 많아져야 합니다.”

“아직까지 멘토링이라고 하면 위로해주고 격려해주는 분위기가 더 익숙합니다. 저는 아닌 것은 아니라고 이야기해줍니다. 너무 심하게 얘기를 한 것 아닌지 가끔 후회도 했지만 시간이 지나고 나서는 다들 찾아와서 고맙다고 얘기를 해주어서 다행입니다. 아닌 것을 아니라고 말해주는 사람들이 더 많아져야 합니다.”

세상을 바꾸는 ‘뉴칼라’를 찾아라

MARU180이 등장한 이후 우리나라에도 스타트업을 지원하기 위한 복합공간들이 많이 생겼다. 많은 기관들이 MARU180을 벤치마킹하고 있는 것도 사실이다. 그럴수록 MARU180은 자신의 역할을 조금 더 날카롭게 가다듬어 한국의 대표적인 스타트업 지원 기관으로 오래 남았으면 하는 것이 송 대표의 생각이다.

과거에도 정부나 대학 등이 추진하는 인큐베이터나 벤처타운 같은 스타트업들을 위한 창업 복합공간들이 많이 있었다. 하지만 대부분 입주를 시키고 나면 끝이었다. 단지 그런 공간들이 성공적이 되려면 지속적으로 이루어지면서 계속 변화를 해야 한다.

“MARU180은 아산나눔재단이라는 거대한 빙산의 뾰족 튀어나온 윗부분이라고 생각해요. 정주영 창업경진대회, 멘토링 등을 비롯해서, 스타트업들을 위한 많은 지원 프로그램들이 그 빙산의 아랫부분에 있죠. 스타트업 생태계를 위해서 앞으로도 그런 활동들을 꾸준히 이어나갔으면 하는 바람이 있습니다.”

스타트업들을 위한 이런 공간들의 잇단 등장과 함께 스타트업의 생태계가 어느 때보다 풍성해졌다. 송 대표는 이런 분위기에서 초기투자자에 조금 더 집중하려고 하고 있다. 그가 생각하고 있는 키워드 중 하나가 바로 ‘뉴칼라(New-Collar)’다.

“4차산업혁명이 화이트칼라의 일을 빼앗아가고 있습니다. 어쩌면 제가 하는 투자 일도 인공지능에게 뺏길지 모릅니다. 인공지능이 할 수 없는 일이 뭐가 있을까요? 그 중 하나가 바로 창업입니다. 세상을 바꾸는 창업자들이야말로 블루칼라나 화이트칼라가 아닌 ‘뉴칼라’들이죠.”

남들이 하지 않는 일을 하는 뉴칼라를 미리 알아보고 선제적으로 투자하는 일이 앞으로 캡스톤파트너스가 가야 할 길이다. 송 대표는 그런 사람들을 선제적으로 알아보고 투자하기 위해 대학 대기업의 우선순위에서 밀려나 버려진 사업들이나 대학 실험실에서 창업된 사업들도 눈 여겨 보고 있다.

캡스톤파트너스는 지난해로 창업 10년을 맞으면서 유한회사에서 주식회사로 기업의 형태를 바꾸고 제2의 창업을 선언하며 지금과는 또 다른 방식으로 다음 10년을 준비하고 있다.

“캡스톤(Capstone)이라는 단어는 성경에 등장하는 말로 ‘머릿돌’이라는 의미를 갖고 있습니다. 삶은 봉사라고 생각해요. 돈도 돈이지만 한국의 미래, 그리고 인류의 미래를 위한 머릿돌을 만든다는 생각으로 앞으로도 스타트업 생태계에 기여하고 싶습니다.”

“캡스톤(Capstone)이라는 단어는 성경에 등장하는 말로 ‘머릿돌’이라는 의미를 갖고 있습니다. 삶은 봉사라고 생각해요. 돈도 돈이지만 한국의 미래, 그리고 인류의 미래를 위한 머릿돌을 만든다는 생각으로 앞으로도 스타트업 생태계에 기여하고 싶습니다.”



글로벌 스타트업 키워 내는 마법 같은 공간

스타트업을 위한 마법 같은 공간

“여기에 입주하지 않겠느냐고요? 글썄요, 딱히 그럴 계획이 없는데...”

2012년 7월의 어느 날, 스파크랩 김호민 대표는 아산나눔재단 관계자들의 방문을 받고 당황스러운 마음을 감출 수 없었다. 재단 관계자들은 새로 짓고 있다는 스타트업을 위한 공간인 ‘MARU180’의 개념을 설명해주면서 완공되면 이곳에 입주하는 게 어떻겠냐고 제안했다.

이제 회사를 시작한지 막 두 달 쯤에 접어들고 있던 시점이었다. 스타트업들을 발굴해서 성장시키도록 도와주는 액셀러레이터라는 개념의 비즈니스를 한다는 이야기를 듣고 찾아온 모양이었다. 새로운 사업을 시작한다는 내용의 짭작한 보도자료를 하나 내긴 했지만 주요 언론에도 거의 소개되지 않은 상태였다. 이제 막 시작한 신생회사에 대해서 어떻게 정보를 파악하고 왔는지 놀랄 정도였다. 이야기를 나눠보니 스타트업 생태계에 대한 이해가 기대 이상이었다.

김호민 대표는 이미 사용하고 있던 사무실이 있었기 때문에 새로운 사무실에 대한 필요성이 전혀 없는 상태였다. 하지만 아산나눔재단 관계자들의 열정과 스타트업 비즈니스에 대한 폭넓은 이해에 설득 당해 결국 MARU180에 입주하기로 결정했다. 위치는 강남역에서 삼성역까지의 테헤란밸리에 있었으면 했고 스타트업들의 업무 스타일을 감안해 이왕이면 건물 내에 수면실과 샤워실도 있었으면 했는데 입주하고 보니 놀랍게도 그 조건들마저 딱 맞아떨어져 있었다. 스타트업에 맞는, 마법 같은 공간이라는 느낌이 왔다.



세계 최대 스타트업 데모 데이 이끈다

김호민 대표는 넥슨에서 게임 개발과 포탈 등을 담당했고 직접 스타트업을 창업한 경험도 갖고 있다. 2012년 미국 유학 동기들과 의기투합해서 액셀러레이터를 시작했다. 당시만 해도 우리나라는 스타트업 토양이 척박하고 액셀러레이터라는 개념이 거의 알려지지 않은 상태라 힘든 과정도 많이 겪어야 했다.

최근 들어 액셀레이터를 표방하는 기업들이 많이 생겨났지만 스파크랩의 기준은 명확하다. 글로벌 시장에서 통할 수 있느냐 없느냐. 아무리 뛰어난 비즈니스라고 해도 글로벌 시장에서 통하지 않는다면 투자 대상에서 제외된다.

스파크랩이 투자한 대표적인 회사가 뷰티 서브스크립션 커머스의 대표주자인 미미박스다. 미미박스는 홍콩과 대만, 미국 등 글로벌 시장에서도 주목 받으며 세계에서 가장 혁신적인 뷰티 커머스 업체로 손꼽히고 있다. 그밖에 원스톱 HR서비스 플랫폼인 원티드, 블록체인 기술 기업인 블로코, 맛집 검색 및 추천서비스를 제공하는 망고플레이트 등이 스파크랩을 통해서 빛을 본 스타트업들이다.

스파크랩은 매년 봄, 가을 1년에 두 번, 각각 10개의 스타트업을 선정하여 3개월간 지원하는 액셀러레이팅 프로그램을 운영하고 있다. 액셀러레이팅 기업으로 선정되면 5천만 원의 자금을 투자하고 MARU180에 입주하게 한 후 직접 멘토링을 제공한다.



“많은 투자자들이 투자의 우선순위로 경험 많고 열정적인 사람들을 고려합니다. 하지만 가장 중요한 요소는 인성이죠. 아무리 경험이 많고 열정이 강해도 인성이 부족하면 더불어 살아가야 하는 스타트업 생태계에는 어울리지 않습니다. 도덕적 해이에 대한 우려도 높아질 수밖에 없죠.”

“스파크랩에서 멘토링을 제공하는 글로벌 파트너들의 면면이 화려합니다. 130명이 훨씬 넘는 파트너들 가운데 80% 이상이 해외 전문가들이고 그 중에는 페이스북, 나이키 등 글로벌 기업의 최고 전문가들이 대거 포함되어 있습니다.”
이 때문에 스파크랩으로부터 액셀러레이팅을 받는 입주 기업들은 투자자금보다도 이들 파트너들로부터 받는 멘토링을 더욱 중요하게 생각한다.

3개월 동안의 프로그램을 마친 기업에게는 전 세계 최대 스타트업 이벤트 스파크랩 데모데이(Demo Day)에서 국내외 투자자 및 스타트업 관계자 등을 대상으로 사업을 피칭하는 기회가 주어진다. 올해로 13기를 맞은 스파크랩 데모데이는 어느새 세계 최대 규모의 스타트업 데모데일로 자리를 잡았다.

스파크랩 데모데이의 화려한 무대와 팀의 성공적 결과의 뒤에는 스파크랩과 팀들이 MARU180에서 보낸 3개월의 시간이 있다. 이 공간이 세상에 막 머리를 내민 스타트업들에게는 엄청난 성장의 발판이 됐다.

“데모데이에 참가하는 10개 회사 중 70%인 7개 회사 정도가 투자를 받게 되며 평균 투자금액은 300만 달러 정도입니다.”

스파크랩은 액셀러레이팅을 통해 130여 개 기업에 초기 투자를 했으며 총 운용자산 규모는 600억 원에 이른다.



김호민 대표는
MARU180이 대한민국
스타트업의 생태계를
선도하고 있다고 생각한다.
MARU180으로 인해
정부가 주도하는 스타트업
공간인 팁스타운이
역삼동에 자리를 잡았고,
스타트업을 위한 많은
공간들이 MARU180의
방식을 좇고 있기 때문이다.

시련은 있어도 실패는 없다

MARU180 덕분에 좋은 공간에서 멘토링을 할 수 있었고 또 성공적인 데모데이를 개최함으로써 수많은 글로벌 전문가들이 한국 스타트업의 메카로서 MARU180을 주목하게 됐다. 김호민 대표는 MARU180으로부터 받은 많은 혜택을 되돌려주는 길은 MARU180의 파트너로서, 더욱 성장해서 좋은 모습을 보여주는 것과 이 공간을 활용해서 더 좋은 스타트업들을 많이 키워내는 것밖에는 없다는 믿음을 갖고 있다.

MARU180에 입주해 있는 투자자와 스타트업에 대한 관심으로 국내는 물론 해외에서도 이곳을 견학하기 위해 찾아오는 사람들이 많다. 해외에서 사람들이 찾아올 때면 김호민 대표가 앞장서서 MARU180의 곳곳을 안내 해준다. 방문객들을 안내하다보면 곳곳에 적힌 글귀에 대해서 물어보는 사람들이 많다. 현대그룹 창업주인 정주영 회장의 어록이라고 하면 다들 깜짝 놀라는 표정을 짓는다. 그냥 지나칠 법도 하지만 많은 사람들이 그 글귀들을 하나하나씩 곱씹으면서 읽는다고 한다.

“기업가로서 마음에 와 닿는 깊은 이야기를 많이 하셔서 굉장히 인상 깊게 보고 있습니다.”

많은 어록 가운데서 김호민 대표가 가장 좋아하는 말은 4층 복도에 걸려 있는 “시련은 있어도 실패는 없다”는 말이다. 시대는 달라도 스타트업들이 가슴에 새기면 좋은 말이라는 생각이다.

김호민 대표는 스타트업들을 볼 때 세 가지에 집중한다. 사업에 대한 깊은 경험이나 지식, 열정, 그리고 인성이다. 하지만 이 세 가지를 다 갖춘 스타트업을 만난다는 것도 결코 쉬운 일은 아니다.

“많은 투자자들이 투자의 우선순위로 경험 많고 열정적인 사람들을 고려합니다. 하지만 가장 중요한 요소는 인성이죠. 아무리 경험이 많고 열정이 강해도 인성이 부족하면 더불어 살아가야 하는 스타트업 생태계에는 어울리지 않습니다. 도덕적 해이에 대한 우려도 높아질 수밖에 없죠.”

김호민 대표는 MARU180이 대한민국 스타트업의 생태계를 선도하고 있다고 생각한다. MARU180으로 인해 정부가 주도하는 스타트업 공간인 팁스타운이 역삼동에 자리를 잡았고, 스타트업을 위한 많은 공간들이 MARU180의 방식을 좇고 있기 때문이다. 우리나라 스타트업계를 위해서 아산나눔재단이 앞으로도 그 역할을 계속 해주길 바라고 MARU180같은 공간들도 더 많이 만들었으면 하는 바람을 가지고 있다.

“여기는 언제까지 있을 거냐고요? 절대 안 나갑니다. 폭탄이 떨어져도 이 건물 기둥을 꼭 붙들고 있을 거예요.”

MARU180에서 받은 긍정적 에너지, 스타트업그라운드에서 알려요

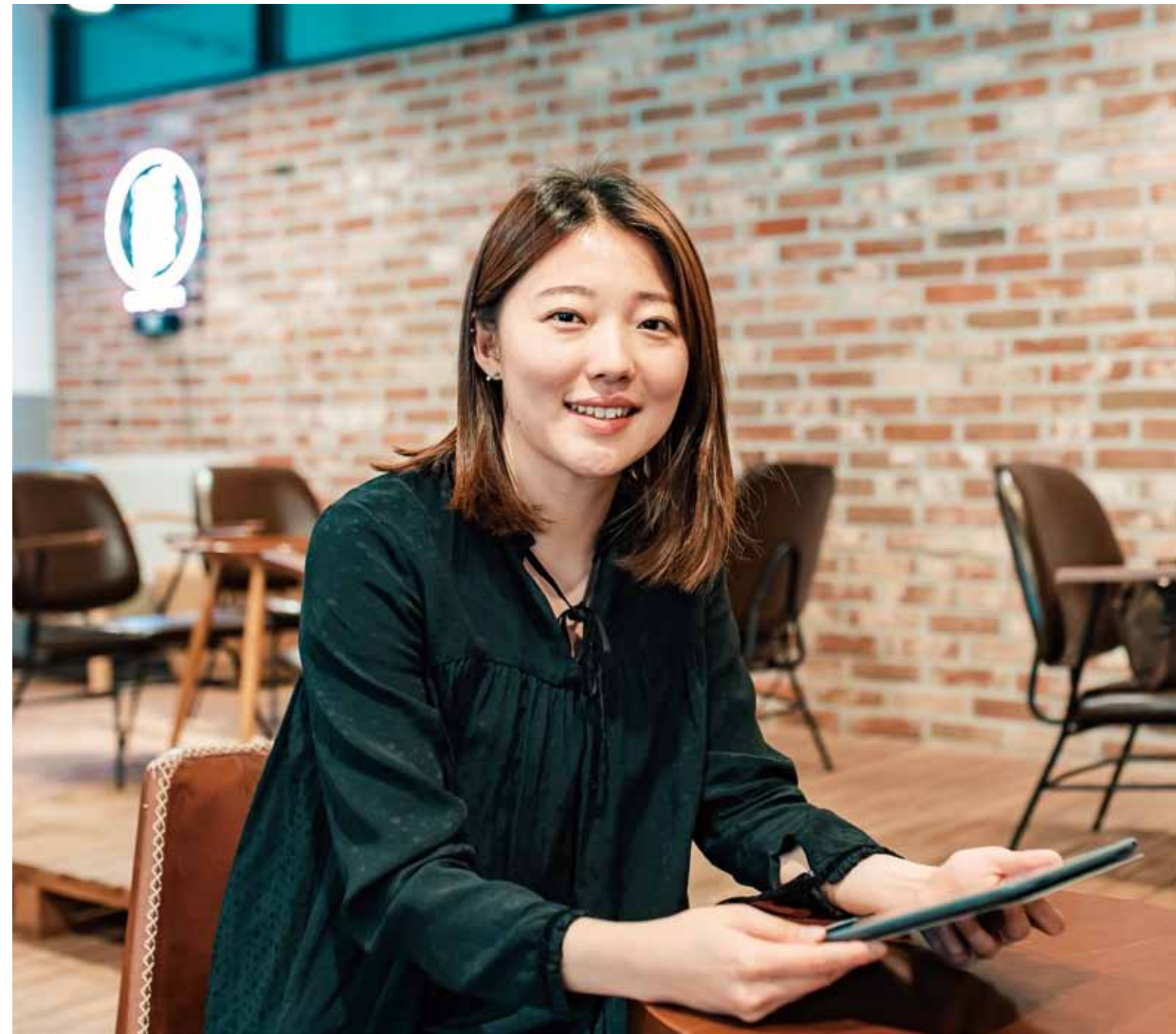
“아이디어가 있다고 해서 상품화하기는 쉽지 않은데 어떻게 서비스로 발전시켜 나갔나요?”

“제가 키우는 강아지가 요로결석으로 아팠던 적이 있어요. 가족으로 여기면서도 지금껏 그 고통을 인지하지 못한 데 죄책감을 느꼈습니다. 이런 제 사례에서 착안해 반려동물 건강관리에 관한 아이디어를 구상하다 개발자로서 알고리즘을 분석하는 접근을 했어요. 사람과 동물의 소변검사 원리가 같더라고요. 여기에 딥러닝 기술을 적용하면 충분히 상품화가 가능하겠다는 확신이 들어 그때부터 팀 세팅에 들어갔습니다.”

지난 3월 21일 저녁 MARU180 이벤트홀에서 열린 스타트업그라운드 서울 행사에 연사로 나온 고정욱 핏펫(Fitpet) 대표는 사회를 맡은 조은테 매니저의 질문에 이렇게 답했다. 이날 행사를 찾은 30여명의 게스트는 둘의 대화에 귀 기울이며 중요한 내용을 메모하고 궁금한 게 있으면 자유롭게 질문을 던졌다.

스타트업 열정 불 지피는 커뮤니티 운영

스타트업그라운드는 스타트업 관계자들의 교육, 영감, 연결을 지향하는 글로벌 스타트업 커뮤니티다. 창업가의 사업 소개뿐만 아니라 사업을 키워가는 과정에서 겪은 시행착오와 개인적인 경험담을 공유하는 자리다. 전세계 125개국, 500개 도시에서 달마다 열리는 이 행사는 서울의 경우 매달 세 번째 목요일마다 MARU180 이벤트홀에서 열린다. 조은테 매니저는 지난 2015년 스타트업그라운드 운영진으로 합류, 지금까지 행사를 이끌고 있다.



조은태 매니저는 이날 행사에 MC로 나서 고 대표에게 질문을 던지고 대화를 이끌어갔다. 너무 긴장돼 전날 잠도 못 잤다는 말이 무색하게 실수 없이 자연스러운 진행을 선보였다. 연사와의 대화 전후로는 참가자들의 네트워킹을 위해 분주했다. 처음 참가한 게스트들도 행사에 어울릴 수 있도록 서로 소개해주고 음식을 챙겨주기도 했다.

조은태 매니저는 스타트업그라인드를 “창업가, 예비 창업가, 언젠가 창업을 하고 싶은 사람 등 스타트업계에 불씨를 가진 사람들에게 불을 지펴줄 수 있는 커뮤니티”라고 소개했다. 실제로 행사장을 찾는 건 창업가나 스타트업 직원뿐만이 아니다. 창업과 무관한 평범한 직장인들도 많다. 언젠가 스타트업계에서 활약하고 싶다는 꿈을 가진 사람들이다. 이들은 행사를 통해 젊은 에너지와 창업을 향한 용기를 얻어 간다.

스타트업그라인드에 창업가들의 화려한 성공 스토리만 가득한 건 아니다. 오히려 이들의 실패담과 고민을 들을 수 있기 때문에 가치 있는 자리다. 현업에서 고군분투 하는 창업가들의 생생한 이야기를 들으며 참가자들은 자극을 받는다. 조은태 매니저는 “사업을 홍보하거나 어떻게 키웠는지에 대한 얘기보다는 창업 과정에서 경험한 비하인드 스토리, 현실적인 고민을 가감없이 들을 수 있다는 게 스타트업그라인드가 다른 스타트업 행사와 가장 다른 점”이라고 설명했다.

창업을 준비하거나 창업을 막 시작한 사람들은 궁금한 게 많을 수밖에 없다. 정부지원은 어떻게 받는지, 투자금은 어디에 먼저 써야하는지, 팀원은 어떻게 구하는지 등 소소해보이지만 매우 현실적이고 절박한 문제다. 이날 객석에서도 연사를 향해 다양한 질문들이 쏟아졌다. 상품의 가격 책정 기준, 채용 방법, 서비스의 네이밍 기준 등 실제 창업과정에서 부딪히는 문제들의 해법을 찾고자 하는 실질적인 물음이었다. 여기에 대해 연사는 자신의 경험을 바탕으로 성실히 답변한다.



아산나눔재단의 힘, 행사 진행에 실질적 도움

이렇듯 연사의 경험과 인사이트가 행사의 질을 좌우하기 때문에 운영진이 가장 힘을 쏟는 부분도 연사 섭외다. 연사를 섭외할 때는 분명한 기준이 있다. 스타트업의 규모나 명성에 따르기보다는 운영진이 판단할 때 행사 참가자들에게 통찰을 줄 수 있고 인상적인 이력을 보유한 창업가 위주로 선정한다. 최근에는 해외로 서비스를 확장하는 기업들을 눈여겨 보고 있다.

비즈니스의 홍보나 채용 목적을 가진 분들은 운영진 측에서 거절한다. 아무리 연사 섭외가 어려워도 행사가 연사 개인의 목적을 위한 자리가 돼선 안 되기 때문이다. 스타트업그라인드는 스타트업에 열정을 가진 모두를 위한 자리여야 하며, 비영리단체로서 이윤추구를 할 수 없다는 원칙을 철저히 지키려는 노력이다.

연사로 나설 만한 스타트업 대표라면 적극적이고 외향적인 성향일 것 같지만 꼭 그렇지도 않다. 오히려 섭외를 위해 운영진 측에서 먼저 연락을 시도하면 거절당하기 일쑤다. 섭외에 난항을 겪을 때 아산나눔재단이 해결의 실마리가 되기도 한다. 아산나눔재단이라는 연결고리가 있으면 그분들 마음을 여는 계기가 된다.

“요즘 들어 재단의 힘이 정말 많이 느껴요. 섭외 과정에서 정주영 창업경진대회나 MARU180 얘기가 나오면 저희와 그런 커넥션이 있다는 것만으로도 연사들의 마음이 움직이더라고요”라고 조은태 매니저가 설명했다. 아산나눔재단이 지금까지 쌓은 활동과 경험이 스타트업계 전반으로 퍼지면서 그 혜택을 스타트업그라인드도 누리는 셈이다. 실제로 고 대표도 지난해 정주영 창업경진대회에 참가한 경험이 본인에게 어떤 도움이 됐는지 행사에서 밝히기도 했다.

이처럼 아산나눔재단의 존재는 양질의 행사를 지속하는 데 든든한 힘이 된다. 재단은 초창기부터 스타트업그라인드를 위한 공간과 예산을 지원해 왔다. 조은태 매니저는 “이벤트라는 게 공간이 주는 힘이 80% 이상이라고 생각하거든요. MARU180 공간에서 정기적으로 행사를 진행한다는 것 자체가 오시는 분들에게는 큰 신뢰를 줄 수 있어요”라고 강조했다.

실제 스타트업 관련 커뮤니티는 해외 기관과 연결된 경우가 대부분이다. 아산나눔재단 같은 든든한 현지 파트너를 보유하고 있다는 게 이례적인 일에 속한다. 스타트업그라인드가 지금처럼 안정적으로 운영된 배경에 아산나눔재단이 큰 역할을 했다는 사실에 스타트업그라인드 미국 본부에서도 놀랄 정도라고 한다.

“사업을 홍보하거나
어떻게 키웠는지에 대한
얘기보다는 창업 과정에서
경험한 비하인드 스토리,
현실적인 고민을 가감없이
들을 수 있다는 게
스타트업그라인드가
다른 스타트업 행사와
가장 다른 점 입니다.”

MARU180와의 각별한 인연으로 스타트업에 첫발

조은태 매니저와 MARU180의 인연은 각별하다. 우연히 MARU180을 알게 된 것을 계기로 스타트업계에 첫발을 내디뎠다. “대학생 때 기사를 통해 MARU180을 처음 알게 됐어요. 스타트업을 지원하는 공간이 있다는 게 너무 신기했고 스타트업 직원들이 왔다갔다 하면서 내는 분위기가 마음에 쏙 들었어요. 사실 전 MARU180에서 일하고 싶다는 생각 하나로 당시 입주사 중 한 곳인 망고플레이트에 지원했던 거예요” 조은태 매니저는 MARU180와의 첫 만남을 이렇게 회상했다. 하지만 조은태 매니저가 채용됐을 때는 망고플레이트의 입주기간이 거의 끝나갈 무렵이었다. 안타깝게도 조은태 매니저가 MARU180에서 일한 기간은 일주일에 불과했다.

오며 가며 MARU180에 들르며 아쉬움을 달래던 차에 조은태 매니저는 스타트업그라운드 운영진으로 일할 수 있는 기회를 얻게 됐다. 조은태 매니저는 스타트업의 긍정적 기운을 알리는 데 동참하고 싶다는 생각으로 스타트업그라운드 운영진으로 지원했다. MARU180에서 행사를 함께 꾸려갈 수 있다는 소식을 들은 조은태 매니저는 ‘이게 인연이구나’하고 느꼈다고 한다.

조은태 매니저는 스타트업그라운드 행사의 가치를 다듬어 가는 과정에서 MARU180 입주사와의 더 많은 접촉과 교류를 기대하고 있다. 그녀는 “MARU180에 입주하는 팀들이 성장세도 탄탄하고 저희 행사와도 잘 맞는 스타트업들이 많아요. 앞으로 입주사 분들과 더 많은 교류가 있다면 더할 나위 없이 좋을 것 같아요”라고 말했다.

스타트업그라운드 운영진으로서 창업가들의 치열함을 가까이서 지켜봐서일까. 조은태 매니저가 MARU180에서 스타트업그라운드의 앞날을 고민하고 애정을 쏟는 만큼 그녀 자신도 성장하고 있음을 발견할 수 있었다.



“이벤트라는게 공간이 주는 힘이 80% 이상이라고 생각하거든요. MARU180 공간에서 정기적으로 행사를 진행한다는 것 자체가 오시는 분들에게는 큰 신뢰를 줄 수 있어요”



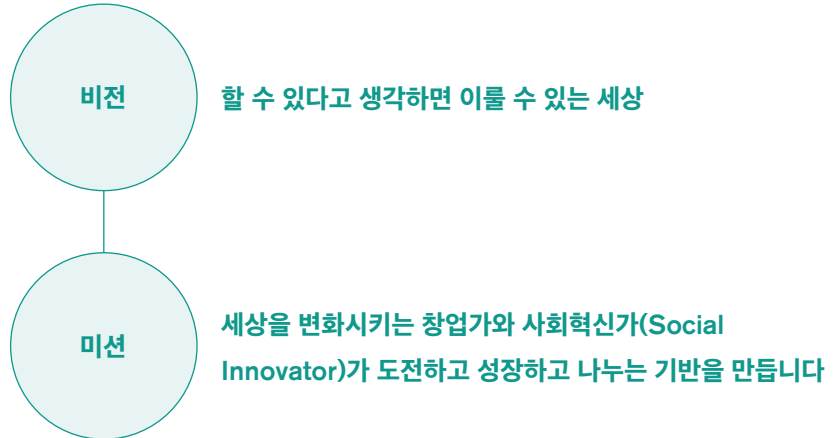
앞으로도 MARU180은
입주사 및 졸업사의 성장과 더불어
이들이 사회를 이끄는 기업이 되는
여정에 함께 하겠습니다.

아산나눔재단

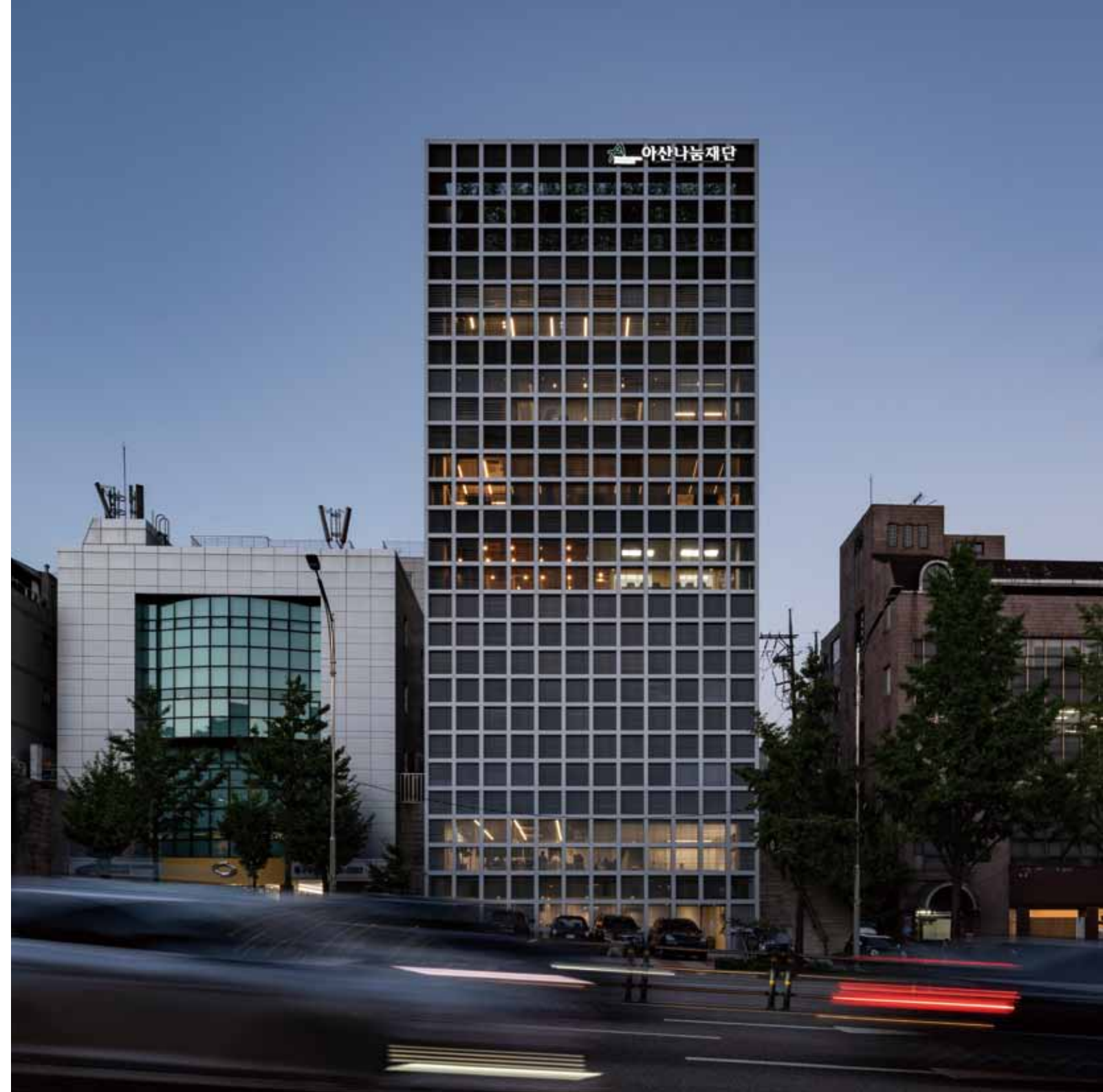
아산나눔재단은 2011년 10월 고(故) 아산 정주영 현대 창업자의
서거 10주기를 기념하여 출범한 공익재단입니다.

아산나눔재단은 우리 사회에 아산의 창조 정신을 계승한
'기업가정신(起業者精神; Entrepreneurship)'을 확산하기 위한 다양한
사업들을 수행합니다.

다음 세대를 위한 기업가정신 교육사업, 예비 창업가를 발굴하고 창업 인프라를
지원하는 청년 창업 지원사업, 비영리 생태계를 이끌어갈 사회혁신가 육성사업
등을 실시하고 있습니다.



www.asan-nanum.org





무엇이든 할 수 있다고
생각하는 사람이 해내는 법이다.

아산 정주영

MARU180
5년의 이야기

기획 및 편집	아산나눔재단
발행	아산나눔재단
디자인	(주)디자인인트로
발행일	2019. 04.
주소	서울시 중구 동호로 208
전화번호	02.741.8220
홈페이지	www.asan-nanum.org
이메일	info@asan-nanum.org
블로그	blog.naver.com/asan_nanum
페이스북	facebook.com/TheAsanNanum

Copyright © 2019 아산나눔재단(The Asan Nanum Foundation). All rights reserved.

<MARU180 5년의 이야기>에 수록된 자료 및 콘텐츠의 저작권은 아산나눔재단에 있습니다.