

# 실리콘밸리 견학을 다녀와서

조영철 / (주)파이오링크

필자는 정보통신부에서 주최한 제 2회 벤처경진대회의 수상이후, 유리장학재단에서 지원하는 실리콘밸리 견학 프로그램에 참가할 기회를 가졌다. 이번 실리콘밸리 방문일행은 필자를 포함하여 수상자 10명과 정보통신부 및 진흥원 관계자 5명 총 15명이었다.

우리는 11월 13일 서울 김포공항을 출발하여 11월 20일 새

벽 서울에 도착했다. 해외여행을 몇 번 가기는 했지만 이번 여행은 나에게 특별한 의미가 있었다. 그 중 하나는 꼭 한번 가보고 싶었던 실리콘밸리에 대한 기대감 때문이었고 둘째는 이번 여행이 혼자서 하는 것이 아니라 단체여행이라는 것이다.

이번 여행은 특히 반짝이는 아이디어를 가진, 진취적인 예비 창업자 분들과 함께라는 것이 나에게는 큰 즐거움이었다. 필자 역시 벤처 창업자의 대열에 들어 있지만, 나에게는 아직도 벤쳐라는 단어가 생소하게 느껴지는 것이 사실이다. 이번 여행을 통해서 정말 다양한 사람들을 만날 것이다. 과연 실리콘밸리는 어떤 곳일까? 이번 방문을 위해서 나는 책 두 권을 서점에서 구입, 실리콘밸리의 배경과 현황, 역사, 그리고 실리콘밸리의 투자전략 등에 대하여 알아보았었다. 하지만, 실리콘밸리를 직접 경험하는 것은 또 다른 의미가 있을 것이다. 그런 의미에서 아직 실리콘밸리를 가보지 못한 분들에게 조금이나마 직접적인 메시지를 이 글이 전달해 주었으면 좋겠다.

첫째날, 비행기로 12시간 태평양을 가로질러 샌프란시스코에 도착했다. 비행기 창으로 새파란 태평양 바다가 한눈에 내려다 보이는 새벽, 나와 일행은 인프라가 잘 갖추어진 미국과 한국의 암담한 경제현실과



사회구조를 성토하고 있었다. 그리고, 이번 여행에서 세상을 바꿀수 있는 원동력이 무엇인지 찾기로 다짐했다.

샌프란시스코를 간단히 둘러본 후 오후에 곧 실리콘 밸리로 향했다. 실리콘 밸리의 첫인상은 의외로 다른 곳에서 찾아왔다. 바로 교통체증이었다. 다른 시간대에는 별로 문제가 없었지만, 러시아워에서는 매우 체증이 심했다. 바로 그 교통 때문에 첫 방문 예정지였던 Tech museum을 방문하지 못하고 숙소로 들어가야만 했다.

세옹지마라고 했던가? 우연치 않게 스텐포드 대학에서 열린 암벡스 벤처 그룹(Ambex venture group)의 이종문 회장님의 출판기념회에 초대되는 행운도 가질 수 있었다. 이미 한국에도 널리 알려진 이종문 회장님은 이 날 당신이 기획하신 The Silicon Valley Edge라는 책을 빨간하게 된 경위에 대하여 말씀에 주셨다. 최근 아시아에서 이곳으로 진출하려는 창업자와 벤처 투자자들에게 실리콘 밸리의 문화와 정신을 배울 수 있는 것 같아 한국에 돌아가면 한번 읽어보리라 마음먹었다. 마음 같아서는 내가 가지고 간 사업계획서를 불들고 설명해 드리고 싶었지만, 그 날은 투자를 만나는 자리가 아니기 때문에 참아야만 했다. 그 날 밤은 피곤한 가운데에서도 밤 늦게까지 벤처에 대한 토론이 이어졌음은 당연한 일이다.

둘째날, 아침 일찍 방문한 곳은 산호세에 위치한 실리콘 밸리 벤처지원 센터(I.PARK)이다.

I.PARK는 2000년 4월에 한국 정통부 주관으로 미국의 실리콘 밸리로 진출하는 한국벤처기업의 인큐베이팅을 지원하기 위해 설립된 센터이다. 이 센터에는 이미 여러 회사들이 입주하여 활동하고 있었다.

한국뿐 아니라, 아시아 국가 중에서는 이스라엘, 인도, 대만, 일본등이 I.PARK와 유사한 국가차원의 인큐베이팅 센터를 운영하고 있다. 특히, 이스라엘과 인도가 두드러진 실적을 올리고 있는데, 이 두 나라는 미국이 해외기술자를 받아들이기 위해서 밸급하는 H비자를 가장 많이 선점하고 있다고 한다. 이에 비해 한국은 전문 기술자들의 실리콘 밸리 진출과 국가차원의 인큐베이팅도 아직 걸음마 단계에 있다고 한다. 이곳에 와서 실감하는 것은 당연한 말 같지만, 실리콘 밸리로 진출하는 것은 세계적인 경쟁을 염두에 두어야 한다는 것이다. 물론, 꼭 세계적인 기업을 만들기 위해 실리콘 밸리로 진출하여야 한다는 일원론적인 생각은 필자나 이 글을 읽는 독자도 잘못된 것 인줄 안다. 하지만, 세계속에서 기업을 운영하고, 전 세계적으로 팔릴 수 있는 상품을 만들기 위해서는 실리콘 밸리에 진출해 있는 여러 경쟁 업체들이 반드시 넘어야 할 산이라는 것을 명심하자.

I.PARK에서 실리콘 밸리에 자리를 잡고 회사를 운영하고 계신 기업가와 변호사, 경영 컨설턴트, 회계사 직함을 가진 분들로부터 값진 교육을 받았다. 이번 교육에서 인상적이었던 점을 세가지 말하자면, 첫째 실리콘 밸리에서 벤처회사를 만들어 가는 과정, 둘째 벤처회사를 지원하는 인큐베이팅 시스템, 그리고 셋째 한국과 미국의 법적, 회계적인 절차의 차이점이다.

한마디로 요약하기는 힘들겠지만 정리를 하자면, 벤처회사가 설립(start-up)되고 성장(grow)하고 소멸(exit)할 때까지 일정한 규칙과 룰에 의해 움직이고, 초기 설립자들에 의해서만 회사가 운영되는 것이 아니라 벤처캐피탈과 전문 경영인과 컨설턴트들의 합동 작품으로 회사를 이끌어 간다는 개념이 나에게는 현실적으로 다가왔다. 그러한 면에서 실리콘 밸리는 휴먼 네트워크와 인프라가 잘 갖추어졌고 벤처를 설립하고 성장하고 소멸시키기 위해서는 그러한 자원을 잘 활용하여야 한다는 것도 배울 수 있었다. 한가지 부연하자면, 우리나라는 아직도 자신이 설립한 주식회사를 자기 개인회사로 생각하는 창업자들이 많은 것 같

다. 이것은 대기업도 마찬가지이다. 회사돈을 자기 개인돈으로 잘못 파악하는 기업인도 많다. 설립자라 하더라도 자신이 떠나야 할 때는 정확히 아는 자는 얼마나 아름다울까? 물론, 한동안 파문을 일으킨 한국디지털라인의 사장과 같이 사회적으로 무책임하고 돈놀이식의 사고를 가진 창업자는 하루빨리 도태되어야 한다.

I.PARK에서의 교육을 마치고 역시 산 호세(San Jose)에 있는 삼성전자 미국법인을 방문했다. 한국의 대표기업답게 멋진 건물에 서양인 아가씨가 반갑게 맞아주었다. 이곳에는 삼성전자 미국법인의 활약상을 자세히 들었다. 브리핑이후 저녁 식사를 하면서, 삼성전자의 직원으로부터 마이크로소프트(MS)의 숨겨진 비밀에 대한 이야기를 나누었다. 이곳에 나열하긴 힘들지만, 지금 내가 쓰고 있는 WORD도 편리하다곤 하지만 만약 MS사가 없었더라면 혹시 더 기능이 다양하고, 더 안정적이고, 인간에게 친숙하고, 더 값싼 컴퓨터가 나오지 않았을까 생각해 보았다. 사실, 필자와 우리 회사(주) 파이오링크가 추구하고자 하는 방향도 이 방향이다. 지금의 컴퓨터와 네트워크의 문제점을 보완하여 인간과 친숙하고, 안정적이며 배우기 쉽고, 값싼 정보교환 장치를 만드는 것이다.

셋째날, 아침에 방문한 곳은 산타 클라라(Santa Clara)에 거주한 CenterBeam이라는 회사였다. CenterBeam 회사의 홍보담당으로부터 자세한 회사의 사업방향과 개발실을 둘러볼 수 있었다. 이 회사는 소·중규모 인터넷 사업자를 대상으로 하는 데이터 센터(IDC) 회사이다. 미국에서는 IDC가 그렇게 호황이 아니라고 한다.

시장 형성면에서는 한국이 더 활황이라고도 할 수 있을까? 이 곳의 9번째 창업 멤버라고 하는 기술자에게 물어보았더니 Dell사의 서버급 컴퓨터를 46대 가지고 운영한다고 한다. 한국의 IDC가 단순히 네트워크망과 서버 컴퓨터를 대여하는 수준에 머무는데 반해, 이 회사의 특징이라면 고객의 집에서 사용하는 컴퓨터와 주변기기까지를 유/무선으로 설치하여 제공하고 유지/보수/관리한다는 것이다. 하지만, 몇가지 생각이 들었는데, 미국이라는 넓은 지역에서 고객의 집까지 관리하고 설치하는 것이 쉽지 않을 것이고 초기 투자비용이 막대할 것이다. 서버급 컴퓨터와 운영체제 비용, 고객 시스템 구축비용이 초기에 막대하게 들어가는 것은 명약관화하다.

CenterBeam을 뒤로하고 같은 산타 클라라에 위치한 한국의 대표적인 진출기업인 dialpad사를 방문하였다. 이곳을 방문하기 전까지는 새롬=dialpad인줄 알았는데, 실제는 두 회사는 전혀 별개의 회사란다. 서로 지분과 기술적인 부분을 공유하겠지만 법인 자체가 다르고 회사운영이 외국인에 의해 운영되는 미국 회사가 바로 dialpad이다. 이곳의 기술책임겸 부사장으로 있는 조박사님의 강의는 나에게는 참 인상적이었다. 현실에서 접하면서 얻은 현실감각과 자신감, 그리고 치밀함등을 느낄 수 있었으며, dialpad사를 방문한 것은 잘 한 것 같다는 생각이 들었다. 별로 준비한 것은 없었지만, 미국에 진출한 한국기업의 대표적인 모습을 볼 수 있는 것만으로도 좋은 시간이었다.

넷째날, 스탠포드 대학에 방문했다. 넓은 잔디, 조용한 면학 분위기, 미국의 대표적인 명문. 올해 초 하버드와 MIT를 방문했을 때는 학구적인 분위기에 압도 당했다면 이곳에서는 자본의 위력과 기술적인 위용을 드러나는 스탠포드를 느낄 수 있었다. 그러한 느낌은 세미나를 발표한 Stanford Center for Professional Development의 교수인 Andy DiPaolo 박사의 강연에서도 느낄 수 있었다. 온라인 교육을 통하여 전세계의 대학생에게 스탠포드대학의 강의 프로그램을 신청하여 교육받을 수 있도록 하겠다는 구

상이었다.

미국이 세계를 대상으로 교육시장을 넓히고, 교육 이데올로기를 전파하기 위한 좋은 수단인 것이다. 하지만, 피할 수 없는 현실이다. 온라인으로 현재의 인프라 상황하에서 효과적인 교육이 이루어지기 힘들겠지만, 머지않은 장래에 온라인 교육은 현실로 다가올 것이다. 한국의 대학도 예외는 아닐 것이다.

오후에는 이노디자인사(Inno Design)의 김영세 사장을 만났다. 이미 TV의 성공시대에서도 방영된 김영세사장은 디자인으로 벤쳐를 설립하여 여러 탁월한 실적을 올린 분이다. 김 사장은 디자이너지만 디자인뿐만 아니라 발명가적인 마인드를 가진 분이었다. 그 분이 창작한 작품도 대부분 독특하면서도 기발한 아이디어의 기능을 내포하는 제품이었다. 참 매력적인 회사였다. 오후 늦게는 Sun microsystems을 어렵게 방문할 기회를 가졌다.

HP와 더불어 Sun은 스텝포드 대학에 출발한 대표적인 업체로 우리 일행은 방문 즉시 Sun의 교육분야 사업계획에 대하여 토론할 기회를 가졌다. 그리고, 토론후 Sun에서 개발한 네트워크 PC 시연을 보고 사용법을 들었다. 네트워크 PC는 과거에도 많이 개발되어 오던 제품으로 네트워크망의 발전에 따라, 가까운 미래에 널리 사용될 수 있는 PC대용장치라고 할 수 있다. 이러한 네트워크 PC는 현재 부상중인 스마트 카드와 겸용으로 언제 어디서나 자신의 PC처럼 터미널을 사용하게끔 될 날이 멀지 않았음을 일깨워줬다. 밤에는 샌프란시스코공항으로 다시와서 라스베가스로 이동했다.

다섯째날, 밤의 휘황찬란한 라스베가스와는 달리 차분하게 정돈된 이 곳에서는 COMDEX 2000 FALL 행사가 개최되고 있었다. 이날이 COMDEX 2000의 마지막 날이었으므로 아침 일찍부터 서둘러 둘러보아야 했다. 올해의 주요동향은 역시 무선 인터넷과 PDA, 홈네트워킹이 핫이슈였다. Las Vegas Convention Center의 North Hall쪽에서는 유무선 네트워크, 바이오, 보안 등이 전시되었고, South Hall에서는 마이크로 소프트진영을 포함하여 PDA, Bluetooth, component, Application 회사들이 전시되었다. 이 곳 외에 Sands Expo에도 막대한 규모의 전시장이 있었지만, 그 곳까지 둘러볼 시간적 여유가 없었다.

필자가 둘러본 곳은 전체의 반 정도에 미치지 못했으니 Sands Expo를 못본 것이 아쉬웠다. 특히 필자의 회사에서 관심있는 스트리밍 솔루션 분야를 자세히 둘러볼 수 없었던 것이 못내 아쉬웠다. 하지만, 책자를 통하여 전시회 이후에도 검색할 자료를 구한 것으로 만족한다. 고무적인 것은 전시장의 이곳 저곳에서 한국의 벤처기업들을 만나볼 수 있었다는 것이다. 이들은 형식적인 전시가 아니라 홍보와 마케팅을 위해 분주한 모습이었다.

아쉬운(?) 라스베가스를 뒤로 하고 마지막 귀착지인 LA에 도착하고 하루를 휴식한 후 김포공항에 도착했다. 짧은 일주일간의 여행이었지만 여러가지 값진 경험을 하였다. 미국시장이라는 장벽에 뒷꿈치를 들고 잠시 들여다 본 기분이지만, 그 시스템과 현실의 실정을 조금은 파악한 것 같다. 그리고, 세계진출을 위한 자신감을 얻은 것이 더 큰 이득이었다. 마지막으로, 본 여행에 처음부터 끝까지 물심양면 지원하고 뒷바라지 해주신 정보통신부와 정보통신진흥협회 관계자분들께 감사의 말을 전한다.