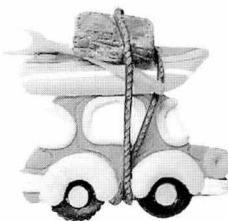


2001 실리콘밸리 견학기

한국과학기술원 박사과정 / 강제성



제3회 정보통신 벤처창업 경진대회를 계기로 미국 경제의 토대를 이루고 있는 실리콘밸리를 방문하는 기분이란 뭐라고 묘사하기 힘들다.

우리는 11월 11일 인천 국제 공항에서 샌프란시스코를 향하는 대한항공 비행기를 탔다. 견학자 18명 모두 서로에 대해 잘 알지 못했지만 모두들 설레이는 마음은 같았는지 기대감으로 얼굴이 조금 상기되어 있는 모습이었다. 9시간 30분 동안의 비행 끝에 현지 시간으로 11월 11일 아침 11시에 샌프란시스코 국제공항에 도착하였다. 구름이 많이 낀 날씨였지만 실리콘밸리의 아침은 활기차 보였다.

단일 도시로서 경제규모가 세계 7위인 캘리포니아 주에 위치한 샌프란시스코는 나스닥기업의 95%가 들어와 있을 정도로 경제 부흥 도시이다. 샌프란시스코는 샌프란시스코만(Sanfrancisco Bay)을 중심으로 크게 East Bay, West Bay, 산호세로 나뉘어져 있고, East Bay는 Berkely와 Stanford와 같은 유명한 학교들이 위치해 있고, West Bay로는 샌프란시스코의 다운타운, 그리고 산호세에는 실리콘밸리가 있다.

첫 날 우린 셔틀버스를 타고 미국 대륙 횡단도로의 시작인 Bay Bridge를 건너 Treasure island에 제일 먼저 도착하였다. 이곳에서는 샌프란시스코의 전체 경관이 한눈에 들어왔다. 정면으로 보이는 높은 빌딩들은 제각기 다른 모습들을 하고 있었다. 왼쪽으로는 West Bay와 East Bay를 연결해주는 Bay Bridge 그리고 오른쪽으로는 샌프란시스코의 상징인 Golden Gate가 보였다. 더욱이 놀라운 것은 이런 다리들이 모두 1930년대에 만들어진 것이며, 게다가 왕복 10차선이라는 것이다. 또한, 도시 정책상 건물 모양이 기존의

건물 모양과 비슷하면 허가를 내주지 않는다고 하니 도시의 건물들이 아름답고 특색이 있는 이유가 있었다. Golden Gate 뒤로 영화 “The Rock”의 배경이 되었던 알카트라즈도 보였다.

이후에 우린 예술의 궁전, 전자 빌딩 거리, Union Square 등 시내의 각 명소를 두루 돌아다녔다. 시내에서는 엄청나게 화려한 쇼핑센터들과 샌프란시스코의 상징인 캐이블카가 눈에 띄었다. 어느새 어둠이 깔려왔고 첫날의 설레임을 뒤로 한 채 숙소로 돌아왔다. 첫날이라 그런지 대부분의 사람들이 시차적응을 위해 일찍 잠을 잤으며, 그렇게 미국에서의 첫날이 지나갔다.

다음날 오전 일찍 일어나 본격적인 실리콘밸리의 견학에 들어갔다.

처음 방문한 곳은 i-Park 였다. 이곳은 미국으로의 진출을 희망하는 한국기업들을 인큐베이팅 해주는 곳이었다. i-Park에서 실리콘밸리의 현황 및 미국 실리콘밸리 현지에서 사업을 할 수 있는 방법, 미국 현지의 벤처 성장 과정 등에 대한 강의를 들었다. 처음 강연을 하신 분은 i-Park의 박영준 부소장님이셨다. 자유로워 보이는 복장에 편안한 분위기로 강연을 해주셨다. 강연을 듣고 나니 정말 대단한 인력과 자본이 집중되어 있는 곳임을 다시 한 번 느끼게 되었다. 하지만, 모든 기업이 미국 진출을 위해 실리콘밸리로 진출을 한다는 것은 위험해 보였다. 실리콘밸리의 물가는 상당히 비싼 편이다. 미국 전체 평균 집 값이 3억 5천만원정도 하는데 비해 실리콘밸리의 집 값이 평균 10억원을 웃도니 그 물가를 쉽게 짐작할 수 있을 것이다. 또한 엔지니어를 고용하는 것도 신중히 판단을 해서 결정하여야 한다. 1인당 연봉이 6천만원 이상이 되므로 사원 복지에 들어가는 비용까지 포함하면 상당한 비용이 들어가기 때문이다. i-Park은 회사의 부지와, 회사가 운영되는데 있어 필요한 자료와 인력을 값싸게 공급해주는 견인차 역할을 하는 인큐베이터이다. 처음 미국진출에서 겪을 수 있는 시행착오를 줄여줄 수 있는 좋은 곳이었다.

실리콘밸리에서는 크게 5단계의 벤처 성장 과정을 거치며, 각 성장과정은 투자자들의 돈의 유입에 따라 나뉘어 진다. β -version, 창업, sales, distribution fix, world wide로 나뉘며, β -version은 초기에 앤젤 자금을 받는 단계를 의미한다. 각 단계로 진행되면 될수록 투자 받는 돈의 액수가 많아지지만 다음단계로 넘어가는 것은 비율이 그리 높아 β -version에서부터 world wide 단계로 가는 회사는 3만개 중 1개라고 한다. 이것은 벤처를 쉽게 생각하는 사람들에게 좋은 자료가 된다고 생각한다. 3만개중의 1개라는 말이 잠시 동안 머릿속에 머물러 있었다. β -version에서는 CTO(Chief Technical Officer)가 대부분의 process를 진행하며, 창업을 통해서 CEO(Chief Executive Officer)를 등재하고 CEO가 회사경영의 가장 큰 권한을 가지게 된다. 초기에 아이디어를 창출한 CTO가 CEO가 된다. 회사의 상당 주식을 가지는 우리나라와는 조금 다른 현실이다. 빛나는 아이디어로 회사를 자신의 손으로 설립해서 회사가 성공한 뒤 더 큰 성공을 위해 자신보다 유능한 전문경영인에게 주도권을 내어 주어야 하는 심정은 말로 표현할 수 없을 것이다. 하지만, 이런 모습이 실리콘밸리의 기업에서는 자연스럽게 받아들여지는 듯 했다. 또한, 특이한 점이 있다면 대부분의 투자자들은 성향에 따라 특정 단계만 투자하는 것이다.

지분의 경우 성공한 회사의 경우 보통 CEO가 10%, CTO, CFO, CMO, COO 모두 합해서 10%, 이들의 하부조직들의 모든 사람들이 10%, 제일 하부조직의 모든 사람들이 10%씩 해서 회사 내의 총인원이 회사지분의 40%를 소유하고 있다. 결국 회사의 창업자인 CTO는 회사주식의 2.5%밖에 가지지 못하게 된다는 결론이 나온다. 나머지 60%는 회사에 투자를 한 펀딩회사나 소액주주들에게 할당이 된다고 한다.

부소장님의 강연이 끝나고 질의응답 시간이 되었다. 모두들 궁금한 점들을 물어 보았고 좋은 답변들을 들었다. 그중 인상적인 질문과 답변이 있었다. 질문 중 하나가 i-Park가 한국의 유능한 학생들이나 엔지니어들이 미국 기업에서 경험을 쌓을 수 있는 기회를 많이 만들어 주었으면 좋겠다는 것이었고 부소장님의 답변은 쉽지 않다는 것이었다. 그리고 질문에 대해 다시 물으셨다. “미국기업이 한국 학생들이나 한국 엔지니어들을 고용해야하는 이유를 한가지만 알려주세요”라고 물으셨다. 미국에서 우리나라 기업이 투자를 받지 못하는 가장 큰 이유는 현지에 회사가 없다는 점이며, 회사가 있다 하더라도, 굳이 한국사람한테 투자할 이유가 없다는 것이다. 부소장님은 미국인에게 투자를 받는 것은 정말 치밀한 준비와 여건이 갖추어져 있어야 한다라는 것을 강조하신 것이다. 투자를 받을 때 가장 중요한 것은 기술이 아니라는 것도 놀라웠다. 우선 시장 수요를 제일 중요시 여기며, 두 번째는 시장 점령 전략을 보고, 세 번째로 텁워울, 마지막으로 기술을 본다는 것이다. 우리는 우리나라의 벤처 열풍이 한창일 때 기술만 좋아도 쉽게 투자를했던 시기를 보았고 그 거품의 결과가 얼마나 허망한 것인지도 지켜보았다. 나 자신이 벤처를 너무 쉽게 생각하고 있었구나라는 반성을 할 수 있었던 좋은 답변이었다. i-Park 또한 한국의 아무회사나 받아주는 것이 아니라, 초기 엔젤 자금을 받고, 1차 Seed Money를 투자 받은 회사들을 입주시키며, 저렴한 가격으로 미국에 본사를 설립하는 것을 도와준다. 무엇보다도 실리콘밸리의 가장 큰 매력은 아주 큰 시장이 존재하며, 따라서 가장 빠른 시간에 시장을 잡식할 수 있다는 것이다. 이것이 나스닥 기업의 95%가 실리콘밸리에 있는 가장 큰 이유인 것 같다.

부소장님의 강연이 끝나고 벤처투자의 법적 문제와 취업비자, 그리고 미국 법인설립과 회계관리에 대한 강연을 들었다. 강연을 들을수록 미국진출이 힘들어 보였지만 도움을 구할 수 있는 방법에 대한 강연을 듣고 실리콘밸리 진출이 아주 불가능한 일은 아니다라는 생각이 들었다. 마지막으로 입주업체를 둘러보았는데 인상적인 제품이 있었다. 바로 i-Park 입주 업체인 아이리텍이라는 회사였다. 아이리텍의 제품은 홍체인식 기술을 이용한 마약복용 여부를 판단하는 장치이다. 아이리텍의 홍체인식 기술은 눈동자의 반응만으로 마약복용 여부를 확인할 수 있으며 정확도가 95%에 이른다고 한다. 김대훈 사장님께서 직접 회사의 곳곳을 보여주시면서 설명을 해주셨다. 이 분야에서 세계특허를 가지고 있으며 충분히 성장을 해서 이젠 i-Park에서 졸업하는 시점이라고 한다. 놀라운 것은 세계특허를 받기 위해서 사장님이 직접 미국 특허청 옆 모텔에서 6개월동안 숙식을 하고 거의 매일 특허청 사람들과 논쟁하면서 세계특허를 받아냈다고 한다. 세계 특허를 받는 순간은 아마 본인에게는 빛나는 아이디어가 빛을 발하는 순간이었을 것이다.

i-Park에서 점심식사를 하고 IBI(International Business Incubator)에 도착하였다. 미국 벤처 인큐베이터이면서 한국, 일본, 이스라엘, 중국 등 많은 나라의 인큐베이터 설립을 도와준 벤처 인큐베이터의 어머니 역할을 하고 있는 곳이었다. 담당자는 우리들을 배려해서 조금 느린 템포의 영어 강연을 해주었고 모두들 쉽게 알아들을 수 있었다. i-Park도 좋은 장소이지만 이곳에서 미국인들과 부딪치면서 도움을 받는 것도 좋은 경험이 될 수 있을 것 같았다. 또 하루가 지나가고 숙소로 돌아오면서 매우 낯익은 회사들의 간판들이 보였다. 세계 유수의 칩 제조회사들, 보안 및 네트워크 회사들의 본사들이 매우 많이 보였으며, 이런 엄청난 회사들이 이렇게 오밀조밀하게 모여있는 것을 보고 정말로 실리콘밸리임을 실감하였다.

숙소로 돌아와 저녁시간에는 이종문 재단(Ambex venture group)의 사장님과 이 재단에서 투자를 받은 Pumpkin Network의 사장님을 만나서 간담회를 가졌다. 실리콘밸리는 명확했다. 투자를 받기 위해서 무엇을 보는가라는 질문에 한결같이 다음의 순서로 답변하였다. “시장크기-시장점령전략-팀-기술”이었다. Pumpkin Network은 소프트웨어 네트워크 스위치를 만들어 하드웨어 네트워크 스위치보다 저렴하고 성능은 우수한 제품으로 앰벡스(Ambex) 투자회사로부터 50억원의 1차 Seed Money를 유치한 기업이다. 국내의 인력들과 미국의 인력들이 협동하여 일하는 체제로 24시간 연구가 이루어진다. 자신의 회사제품이 우수하고 그 제품을 써야만 하는 목표가 매우 확실하여 인상이 깊었다. 매번 목표가 확실해야 한다면서 “Goal is very Clear”, “Crystal Clear”를 외치시곤 하셨다. 그리고 가장 기억에 남는 말씀을 남기시고 끝을 맺었다. “How you think is everything”. 이렇게 두 번째 일정이 모두 끝났다. 시간이 흐를수록 견학자 18명 모두 서로의 이름을 기억해가고 있었고 저녁에는 간단한 맥주를 마실 수 있는 기회도 가졌다. 좋은 사람을 만날 수 있다는 것은 정말 행복한 일이었다. 그리고 창업의 도전정신으로 뭉쳐있는 분들과 진솔한 얘기를 하고 있는 순간이 행복했다.

세 번째 날은 나스닥 제일의 기업들이라 불리우는 Cisco System, Sun Micro System과 같이 이미 시장 점령을 한 대기업들을 방문하였다. 사실 Cisco는 정말 대단한 회사라는 생각에 회사 건물 자체도 대단할 것이다라는 기대를 하고 갔었다. 하지만, 기대한 것보다는 작은 규모였다. Cisco가 어떤 회사인가? 나스닥 제일의 기업임을 자부하는 회사이다. 하지만, 수익률이 높다고 해서 절대 필요 없는 건물은 짓지도 않으며 인력관리에 있어서도 개발자는 대학을 갓 졸업한 창의적인 이들을 뽑고 철저하게 훈련을 시킨다고 한다. 역시 이름에 걸 맞는 회사였다. Sun(Stanford university network)은 이름에서 나타나듯이 stanford 대학의 인재들이 모여 이룩한 회사이다. Sun이라는 회사를 보면 실리콘밸리가 산학협동이 얼마나 잘 이루어지는지를 알 수 있다. Cisco와 Sun, 이 두 회사에서는 현재 개발하고 있는 일들, 시장 분석 및 시장에서 위치를 유지하기 위한 방법, 앞으로의 시장변화에 대해 중점적으로 들었다.

오후에는 Novera Optics라는 광통신 관련 업체를 방문하였다. Novera Optics는 한국과학기술원 물리학과 교수님께서 창업하신 한국의 회사이고 24시간 공조체제를 이루고 있으며 100명의 인력을 가진 회사이

다. 초기 엔젤 자금으로 5억원을 1차 Seed Money로 50억원을 유치한 이 회사는 CEO가 이미 여러 회사를 운영한 경험이 있는 외국인이며, 지금은 제품을 판매하기 전 단계이다. 상당히 많은 우리나라의 연구인력을 보유하고 있으며 그 때문인지 매우 친근감이 느껴지기도 했다. 회사의 모든 곳을 둘러보면서 자세한 설명을 받았다. CEO 및 CTO의 방은 연구인력들의 방과 같은 곳에 있었으며, 이미 최근시간인데도 그들은 끊임없이 토론하고 있었다. 힘든 미국시장을 개척한 한국의 벤처기업을 방문하고 있다는 생각에 가슴이 벅찼다.

네 번째 날은 스탠포드 견학을 하였다. 견학 사흘째 되던 날 이미 난 실리콘밸리의 마술에 매료되어 있었다. 마술의 시작이라고 할 수 있는 것이 70년대의 반도체 붐으로 성공한 인텔사와 조그마한 차고에서 휴렛과 패커드라는 사람이 만든 HP가 대표적이라 할 수 있다. 스탠포드 대학 견학에 앞서 우리가 처음 도착한 곳은 스탠포드 외곽의 조그마한 집이었다. 그 집에는 휴렛과 패커드가 처음 사업을 구상한 차고가 있었고 HP 회사의 시작점을 알리는 기념비가 초라하게 서 있었다. 너무나도 거대한 기업의 모태가 되는 곳이 이렇게 초라할 수가… 처음에는 실망을 했었지만 기념비의 문구들을 읽으면서 이들이 자랑스럽게 생각하는 것은 휴렛과 패커드의 벤처 정신이지 기념비의 크기가 아닌 것을 깨달았다. 초라한 차고를 바라보면서 떠 오르는 기업이 하나 있었다. 6명의 학생들이 창업을 한 인터넷회사 익사이트 또한 처음 시작은 초라했다고 한다. IVP(Institutional Venture Partners)에 근무하고 있는 벤처 투자개인 루산 퀸들린이 처음 익사이트의 학생 창업자를 만났을 때도 실리콘밸리 교외 쿠페르티노에 있는 허술한 집이었다고 한다. 가장 나이가 많은 사람이 25세였고 그 청년은 1년이 넘도록 매우 재미있는 검색 엔진을 만들고 있었다. 용돈을 털어 개발을 계속하고 있었는데, 심각한 재정난에 처해 그들은 심지어 개발한 제품을 시험하는데 필요한 하드디스크조차 살 돈이 없었다. 실제로 루산 퀸들린이 그들에게 한 첫 투자는 하드디스크였다. 그들은 사무실을 구할 돈이 없어서 집에서 생활하며 일하고 있었다. 그 집엔 차고도 없었다고 한다. 휴렛과 패커드는 최소한 차고라도 있었는데 말이다. 이렇게 초라하게 시작한 익사이트란 회사는 인터넷 붐이 한창 일 때 야후 다음 최고의 자리에 오를 만큼 거대한 기업이 되었다. 내가 속한 창업 팀도 자본이 없고 투자자를 구하지 못해 학교 실험실 모퉁이에서 개발을 하고 있다. 그 모습이 너무 초라하다고 생각했지만 초라한 차고를 보니 우리 팀원들이 자랑스러워졌다.

기념 사진을 찍은 후 차에 올라 스탠포드 정문에 들어 왔다. 학교의 면적이 1000만평이고, 1년 학비가 거의 1억이 소요된다는 너무 유명한 이 학교는 마치 학교가 아니라 역사 유적지와 흡사하였다. 학교의 중심에 Memorial Court가 있으며, 그 뒤로는 성당이 자리잡고 있었다. 자유분방한 그러나 개성 있는 웃자림, 무언가 열심히 토론하는 학생들, 보드를 타고 다니면서 어디론가 분주히 가는 학생들 등등 모두가 열심히 살아가는 모습들이었다. 이어 Electrical Engineering Building과 Computer Science Building을 관람하였다. Computer Science Building에서 어떤 과목의 성적표를 보고 충격을 받지 않을 수 없었다. 30명 정도의 수강인원 중 절반 이상이 F학점이었다. 사실 미국에서 공부하고 있는 유학생들에게도 스탠포드는 실리콘밸리에서의 성공을 보장해줄 수 있는 보증수표로 인식되고 있다. 학교의 조경은 환상적이었다. 때묻은

건물이 하나도 없으며, 과연 100년 이상 된 학교가 어떻게 이런 모습일지가 궁금할 정도였다. 또한, 이런 학교가 실리콘밸리를 움직이는 원동력이 되는 인력들을 배출하는 학교라고 생각하면, 참으로 부럽기도 하였다. 우리나라로 실리콘밸리에 베금가는 벤처단지를 조성하자는 취지에서 대덕밸리를 만들어 많은 지원을 하고 있다. 대덕밸리의 성공도 산업계와 학계의 조화로운 연계가 있어야 실리콘밸리의 신화를 만들어 낼 수 있지 않을까...



실리콘밸리에서의 일정을 마치고 우리는 세계최고의 IT 박람회인 컴텍스 2001을 보기 위해서 라스베가스 비행기에 올랐다. 바쁜 일정에 따라 견학을 한 탓인지 모두들 조금 지쳐 있었고 내일의 일정 때문에 일찍 잠을 청했다.

다음날 모두 오전식사를 하고 라스베가스 컨벤션센터로 향했다. 현지 뉴스에서 9만명정도의 인원이 참석할 걸로 예상되며 작년의 절반 수준 밖에 되지 않다고 해서 복잡하지 않을 것 같았다. 하지만, 세계 최대의 박람회인 만큼 많은 사람이 참석을 했고 그 중 마이크로 소프트가 가장 많은 공간을 차지하고 있었다. 3시간 정도 둘러보았는데 아직 우리는 일부분 밖에 관람을 하지 못했다. 그만큼 전시장의 규모는 대단했다.

부스들을 둘러보면서 몇 가지 흥미로운 점들을 발견했다. 소위 닷컴(.com) 회사라 불리는 인터넷 기업들이 눈에 띄질 않았다. 테러 여파 때문에 경제가 좋지 않아 나오질 않은 것이다 라고 생각을 했는데 다른 한편으로는 인터넷 거품이 빠지고 비즈니스 모델에 대한 부정적 의견들이 나오면서 시장이 바뀌고 있다는 느낌을 받았다. 대부분의 회사들이 통합형(하드웨어 + 소프트웨어) 솔루션들을 지향하고 있다는 것도 특징이었다. 5시간쯤 둘러 본 후 국내 업체들을 방문했다. 대기업으로는 삼성과 LG가 가장 큰 부스를 차지했고 야심찬 제품들을 가진 벤처기업들이 많았다. 나중에 들은 얘기지만 많은 한국 벤처기업들이 외국 바이어들과 계약을 맺는 좋은 성과를 거두었다고 한다. 한국 업체들을 둘러 본 후 일본 업체 부스를 둘러보았다. 전자 제품을 만드는 소니에서는 새로운 로봇인 아이보2를 선보였다. 가격이 180만원 정도로 음성을 인식 할 뿐만 아니라 애완용 로봇역할을 충분히 해주는 많은 기능들이 탑재 되어있고 디자인은 정말 구매자를 충동 할 만 했다. 또한, NTT Docomo에서는 차세대 무선 인터넷 단말기들을 선보였다. 일본의 무선인터넷 기술은 세계에서 가장 앞서 있다는 느낌을 받았다.

일본 부스를 돌아본 후에는 다리가 부어 오를 정도였고 전시장을 다 돌아본다는 것은 힘들었다. 하지만, 세계적인 기술을 한눈에 볼 수 있고 앞으로 1년 동안의 컴퓨터 시장을 점쳐 볼 수 있는 기회라는 생각에 다시 발길을 재촉했다. 가장 큰 부스를 차지하고 있는 마이크로 소프트로 발길을 돌렸다. 이번 컴텍스에서 마이크로 소프트가 선보인 것은 윈도우 XP와 게임기 X-Box였다. 평소 게임에 관심이 많았던지라 X-Box는 30분 정도 줄을 서는 수고를 감수하고 직접 작동해 보았다. 조이스틱을 잡고 게임을 하는 순간 나도 모



르게 빠져들어 있었고 30분 동안이나 게임을 해 버렸다. 역시 세계최고의 소프트웨어 회사에서 거액을 투자한 게임기라는 생각이 들었다. 거액을 투자하여 건물 만한 크기의 모형을 만들어 전시했고 광고에 집중적인 투자를 하는 모습이 역력했다. 하지만, 마이크로소프트와 같은 독점기업이 자금력으로 게임산업에 뛰어들어 광고를 하는 모습을 보니 조금 씁쓸하기도 했다. 대충 모든 부스를 돌아 봤다고 생각했을 때는 이

미 저녁 6시였고 라스베가스는 네온사인들로 다시 환해 있었다. 라스베가스에서의 마지막 밤이었다.

숙소에 돌아오니 시계가 저녁 12시를 향하고 있었다. 다음날 LA로 출발하기 전에 잠시 컴黢스의 마지막 관람을 위해 잠을 청했다.

컴黢스 일정 마지막 날이라 오전에는 사람들이 별로 없었다. 편안한 마음으로 전날 보지 못했던 부스들을 둘러보고 도움이 될만한 제품들의 팝플렛을 모두 모아 숙소로 돌아 왔고 우리는 다시 LA로 향했다. 먼저 도착해서 한인타운에서 식사를 하고 호텔 라운지에 모두 모여 미국에서의 견학에 관해 토의하는 자리를 가졌다. 이 견학이 어떤 취지에서 생겨났고 얼마나 값진 경험인지 모두들 잘 알고 있었다. 하지만, 조금 아쉬웠던 점들과 미비했던 점들을 관계자 분들과 토의를 했고 다음 견학생들이 우리들보다 훨씬 많은 것들을 경험 할 수 있도록 하기 위한 조언들을 아끼지 않았다.

돌아오는 비행기에서 8일 동안의 견학을 정리해보았다. 내가 견학 기간동안 보고 배운 것은 이런 질문에 답변을 할 수 있게 해주었다. “당신은 왜 벤처를 하려고 하나?” 누가 이런 질문을 한다면 나는 이렇게 대답하고 싶다. “지금까지 학교에서 연구하면서 내가 하고 있는 연구가 과연 가치가 있는 연구인가 그리고 실제 사회에서 얼마만큼 인정을 받을 수 있는 연구인가를 수없이 고민해 보았다. 내가 보고 배우고 느낀 것들을 가슴속에서 꺼내어 현실에 적용시켜 볼 수 있는 길이 바로 벤처라고 생각한다. 물론 시행착오는 있겠지만 해 볼만한 일이라 생각한다. 실리콘밸리는 벤처정신이 만들어낸 미국 경제의 상징이다. 이런 벤처의 성공은 미국이라는 나라의 기술을 발전시켰고 사회를 편리하게 풍요롭게 변화 시켰다. 나는 대한민국에서 벤처정신을 가진 사람 중의 하나이고 싶다.”

값진 경험들을 하나 둘 떠올리고 있는 동안 이미 비행기는 한국 영공에 도착했고 때마침 우주 최대의 유성쇼가 하늘에서 펼쳐지고 있다는 기장의 방송이 있었다. 조그마한 비행기 창문 뒤로 수없이 떨어지는 유성우가 우리를 반겨주었다.

마지막으로, 실리콘밸리의 연출자들은 벤처를 지원했던 여러 기관들이라고 생각한다. 한국의 IT산업발전을 위해 항상 노력해주시고 이번 견학을 위해서 많은 수고를 하신 정보통신부와 정보통신산업협회 관계자 분들께 감사의 말을 전하고 싶다.