

스타트업 나우 인터뷰 -

우아한 형제들(배달의 민족) Mike Kim

사업개발(Corporate Development) 책임

글/구성 : 김영환 (younghwankim@stepi.re.kr)

과학기술정책연구원 기업가정신연구단 부연구위원

“

‘배달의 민족’으로 서비스와 B급 문화를 바탕으로 일약 우리나라 전체의 음식업계와 배달업계에 회자되고 있는 ‘우아한 형제들’은 현재 1,800만명이 다운로드 받아 사용하고 있는 음식배달 전문 모바일 기반 서비스 기업이다. 2011년 3월 법인 설립 이후, 2014년 11월 골드만삭스 컨소시엄으로부터 400억원을 투자받으며, 국내 시장을 넘어 세계 시장을 넘보고 있는 우아한 형제들에서 글로벌 파트너십과 기업 M&A 관련 업무를 맡고 있는 Mike Kim 사업개발(Corporate Development) 책임자. 그의 실리콘밸리와 링크드인(LinkedIn)에서의 경험이 우아한 형제들의 행복한 기업문화와 어떻게 상생의 시너지를 발휘하고 있는지 살펴본다. ”

Q. ‘우아한 형제들’에서 글로벌 파트너십 책임을 맡고 계시다고 들었는데 구체적으로 어떠한 일을 담당하십니까?

원래는 해외사업 디렉터였는데, 새로이 M&A 관련 업무를 담당하는 사업개발(Corporate Development) 책임을 맡게 되었습니다. 해외 글로벌 파트너뿐만 아니라 국내 파트너십을 위한 활동을 동시에 수행하고 있습니다. 배달의 민족, 즉 ‘우아한 형제들’에 도움이 될 수 있는 다른 여러 회사를 만나보면서, 저희와 함께 하면 좋은 인수할만한 가치가 있는 회사인지 판단한 후에 M&A 협상을 진행하는 등의 일을 맡고 있습니다. 인수합병의 최근 사례로는 정기배달 서비스인 텀앤더머스(최근 텀앤더머스는 헤이브레드를 인수) 등이 있습니다. 우아한 형제들 김봉진 대표님이 앞으로 큰 푸드테크(Food Tech) 그룹을 형성하고 싶어 하셔서, 이쪽 업계들에 대한 M&A 업무를 맡고 있습니다.

Q. 미국에서 태어난 교포로서 링크드인(LinkedIn)이라는 유명 스타트업에서의 경험을 뒤로 하고, 한국의 스타트업계로 뛰어들 이유는 무엇인가요?

솔직히 말씀드리면, 사실 한국에 오게 될 줄 전혀 예상하지 못했습니다. 미국에서 태어났고, 워낙 오랫동안 30년 넘게 미국에서만 자라왔기 때문에 한국에 대해서는 잘 알지 못했습니다. 한국에는 초등학교, 중학교, 고등학교, 그 이후에 한번 이렇게 총 4번 정도 왔었어요. 저는 원래 대학에서 전공이 정책학으로, 창업자가 될 것이라는 생각은 해보지도 않았죠. 샌프란시스코에서 쭉 살아왔는데, 2년 전에 링크드인에 있을 때 샌프란시스코 시장님이 도시재단을 만들면서 박원순 서울 시장님을 초청하고, 박 시장님의 링크드인 투어시 이를 지원하는 업무를 제가 맡았습니다. 그러면서 한국도 미국처럼 스타트업 커뮤니티가 존재한다는 사실을 알게 되었습니다. 그 이전까지는 한국에는 SK, KT 같은 대기업만 있고, 실리콘밸리처럼 스타트업이 있는 줄은 몰랐던 것이지요. 그때를 계기로 한국의 스타트업 기업들을 하나씩 알아가게 되었습니다. 그러다가 작년 10월에 한국으로 가족 휴가를 나왔다가 알토스 벤처스(ALTOS Ventures)의 한킴(Han Kim) 대표님이 '우아한 형제들'의 김봉진 대표님을 소개해 주셨습니다. 김 대표님을 처음 뵈었을 때, 첫 인상이 정말 좋았습니다. 영어-한국어라는 언어의 장벽에도 불구하고 개인적으로 이야기를 나누다보니 잘 맞는 부분이 있다는 것을 알게 되었고, 이후에 미국에 돌아가서도 김봉진 대표님이랑 계속 커뮤니케이션을 이어왔습니다. 그러던 와중에 배달의 민족이 해외 진출을 준비하는데 합류해 주었으면 좋겠다고 하셔서 작년 12월에 아예 저 혼자 한국으로 이사를 오게 되었고, '우아한 형제들'에서의 새로운 삶이 시작되었습니다.

Q. 김봉진 대표님과 언어의 장벽이 있었음에도 잘 통했다고 하셨는데 어떤 점에서 그렇게 느끼셨나요?

김봉진 대표님의 회사에 대한 철학이 마음에 들었습니다. 제가 김 대표께 “대표님에게 있어서 성공이란 무엇입니까?” 하고 물어본 적이 있었습니다. 그때 대답하기를, 본인이 10~15년 뒤에 우리 '우아한 형제들'에서 일했던 직원을 우연히 만났을 때, “대표님, 제가 지금은 배달의 민족에 있지는 않지만 제가 거기서 일을 했던 시절이 제 인생에서 제일 행복했었습니다.” 이런 말을 듣는 게 꿈이라고 하셨어요. 그런 말을 들으니 정말 흥미로운 겁니다. 사람이 행복하게 사는 것이 정말 중요하다고 생각한다는 그 말씀이 진심인게 느껴졌어요. 저는 그 말을 듣기 전에는 일하면서 행복할 수 있다는 생각을 한 번도 해본 적이 없어서 신선한 충격이었습니다. 게다가 대표님은 궁극적으로 “배달의 민족에서 일하는 직원이 나중에 다른 회사에 가더라도, 우리 회사의 문화를 전파했으면 좋겠다. 그렇게 해서, 한국의 회사문화 자체가 훨씬 좋아지는데 기여하고 싶다.” 이렇게 말씀하셨습니다. 그런 김봉진 대표의 배달의 민족에 대한 이야기를 나누면서, 이 회사에서는 일을 하면서도 행복할 수 있겠다는 생각을 하게 되어 끌리게 되었습니다.

Q. 말씀하신대로 '우아한 형제들(배달의 민족)'의 기업 문화는 다른 기업들과 많이 다른 것 같습니다. 소개해 주고 싶은 독특한 기업 문화가 있나요?

저는 월요일에 오후 1시에 출근하는 문화가 정말 좋아요. 보통 직장인이 월요일에 출근하는 것을 너무

나 힘들어하는데 이러한 고민을 반영하여 월요일은 특별히 아침 출근을 안 할 수 있게 회사 차원에서 배려한 것이지요. 또 다른 회사들은 회사의 목표를 중요시 하는데, 저희 회사는 직원들이 어떻게 행복하게 사느냐에 대한 문제를 고민해줍니다. 그런 부분이 직원들을 행복하게 해주기 때문에 자발적으로 효율적으로 열심히 일을 하게 되는 것 같습니다.

Q. 학생 때 '올리지(Yollege)'라는 기업을 창업했다고 알고 있는데 창업스토리를 들려주실 수 있나요?

대학교 3학년 때, 룸메이트와 함께 창업을 했던 올리지에 대해서 말씀드릴게요. 저희 부모님이 한국에서 태어나셨고 대학을 다니셨기 때문에, 미국 대학에 대해서는 잘 모르셨어요. 정보를 얻기도 어려운데다 대학교에 직접 방문해서 알아보기에는 공간과 시간의 제약이 따르죠. 그런데 그게 저희와 같은 외국인인 아닌 현지인에게도 똑같이 어려운 일이더군요. 그래서 뱅을 하나 빌려서, 고등학교 학생들을 태우고 주말에 캘리포니아 주의 대학들을 투어 시켜 주고, 대학생과 인터뷰도 하게 해 주고, 밥도 먹여 주고 하면서 고등학생들 상대로 많은 인터뷰를 했어요. 인터뷰를 통해 이번 투어에서 제일 중요했던 게 무엇이나고 물어봤더니, 대학생들과 얘기하면서 궁금한 것 많이 물어보고 대답을 얻은 것이라고 하더군요. 바로 이 사실에서 영감을 얻어 웹사이트를 하나 만들기로 했습니다. 그 웹사이트에 대학의 교수님, 대학 정보, 대학 주변 음식, 파티 문화 등 어지간한 정보는 다 올리게 되었죠. 정말 재미있는 일이었는데 이 일이 커지게 되면서 시리즈 A 단계로 시드 펀딩을 받게 되면서 본격적인 창업의 궤도에 들

어서게 됩니다. 그런데, 2008년도에 미국의 경제 위기(서브 프라임 모기지 사태)의 영향 아래에서 사업을 종료하게 되었어요. 그 후 다른 회사에 들어가서 3년 정도 일을 하던 차에, 사업개발에 대한 일을 하고 싶다는 생각이 들어서 링크드인에 들어갔습니다.

Q. 미국과 한국에서 동시에 스타트업을 경험하셨는데 기업 문화 차원에서 미국과 한국이 특히 다른 점은 무엇인가요?

미국과 한국의 굉장히 다른 문화중 하나가 한국에서는 이직을 많이 하면 안 된다는 인식이 있는 것 같아요. 하지만 반대로 미국에서는 한 회사에 굉장히 오래 있는 것을 이상하게 생각합니다. 그런 문화였기에 저도 회사를 이직하는 과정이 여행을 하는 것 같이 여행하다가 좋은 사람 만나는 과정과도 유사하다고 생각합니다. 실리콘밸리는 이런 이직률이 더 빈번합니다. 한국은 반면에 이러한 면에서는 경직되어 있지요.

Q. 실리콘밸리에서 다양한 스타트업 경험을 하셨지만 한국에 이러한 실리콘밸리의 DNA를 이식하는 것은 어렵다는 견해가 많습니다. 한국형 실리콘밸리에 대한 책임님의 아이디어는 무엇입니까?

제가 정말 좋아하는 질문을 해주셨어요. 실리콘밸리는 특별한 도시가 아니에요. 서울하고 똑같이 건물, 도로, 아파트, 은행 등 일반적인 도시와 외향적인 측면에서 특별히 다를 것 없는 모습입니다. 다만, 실리콘밸리의 '사람들'의 특징이 좀 다른 것 같아요. 실리콘밸리의 사람들은 창업을 하는 열정이나 기업가정신 등이 다른 도시와는 달리 투철하다고 생각합

니다. 게다가 도시 자체에서 이런 사람들을 위해서 여러 가지 인프라와 환경을 뒷받침해 줍니다. 한국에서도 사실 정부가 얼마나 많은 돈을 투자하든, 서울 시장이 얼마를 지원하든, 그런 것은 별로 큰 효과를 거두지 못할지도 모릅니다. 중요한건 단순한 자금 지원보다는 한국식 기업가정신이 갖춰지고, 다양한 창업지원 시설 - 역삼동 쪽의 마루180과 같은 시설 - 이 늘어나고, 이를 활용하여 창업하는 사람들이 많아진다면, 바로 한국형 실리콘밸리가 만들어질 것으로 생각합니다.

Q. 한국의 스타트업이 해외로 나가는 것도 글로벌 전략으로서 중요하지만, 역으로 해외로부터의 우수 인재와 자원이 한국으로 들어오는 유입 차원의 글로벌 전략도 중요하다고 판단되는데 이에 대한 책임님의 생각은 어떠합니까?

저도 그 부분이 매우 중요하다고 생각합니다. 그렇게 한국으로 인재가 들어오는 것이 국내 스타트업 생태계에서 매우 큰 도움이 된다고 생각합니다. 그런데 교포들은 비자가 받기 쉬운 것 같은데, 현재의 저처럼 외국인이 한국에 들어와서 일을 해보려 하면, 그 절차가 매우 복잡한 것 같습니다. 이러한 문제점이 해소되면, 해외의 인재가 한국으로 진출하는 형태의 글로벌화가 충분히 가능하게 될 것이라 생각합니다. 개인적으로 전공이 정책학이어서 이러한 정책적 문제에 대한

해소방안에 대해 관심이 깊습니다. 과학기술정책연구원과 이렇게 인연이 되어서 새로운 파트너십이 생긴 것 같아 매우 기쁩니다.

Q. 마지막으로 창업을 꿈꾸는 후배들에게 해 주고 싶은 말이 있다면 무엇입니까?

“JUST DO IT. If you wanna do it.” 자기가 하고 싶은 일이 있다면, 무엇이든 망설이지 말고 반드시 해 볼 것을 권하고 싶어요. 지금 자신이 하고 싶은 것을 하지 못하고 후회하지 말았으면 좋겠어요. 자기 인생을 행복하게 할, 자신의 역량을 최고로 발휘할 수 있는 일이란 것은 결국 자기가 하고 싶었던 것을 정말로 하고 있는 데에 있습니다.

이런 말을 하면서 미국과 한국의 청년들의 문화 또는 현실 상황 같은 것이 다르다는 것을 느끼게 됩니다. 한국의 대학생들은 부모님이나 주변을 의식하여 자신이 하고 싶은 것을 다 못하는 경향이 있는 것 같아요. 그리고 한국의 청년들은 사실 좀 더 가족 내에서 독립성을 키워야 한다고 생각합니다.

Mike Kim 책임자(오른쪽에서 두 번째)와 STEPI 기업가정신연구단 연구진

