

KAIST교수 창업벤처 미국에서 투자유치

정건수 / 한국경제신문 미국 특파원

광통신용 전문장비 생산 노베라옵틱스가 주인공 한국 기술에 대한 관심 고조

한국과학기술원(KAIST) 교수가 미국에서 창업한 벤처 기업이 현지 유력 벤처캐피털(VC)들로부터 대규모 투자를 유치해 화제가 되고 있다. 특히 이번 투자유치는 한국의 기술 벤처들이 미국에 진출하는 모델을 보여준 것으로 평가되는데다 실리콘밸리 벤처캐피털 사회에 한국 기술에 대한 관심을 고조시키는 효과도 거두고 있다.

화제의 기업은 노베라옵틱스(Nover Optics)라는 광통신장비용 부품 전문 회사로 KAIST 김병윤 교수(48, 현재 휴직)가 지난 1999년 5월 미국에 설립했다. 김 교수는 이 회사 회장 겸 최고기술책임자(CTO)를 맡고 있으며 사장 겸 최고경영자(CEO)는 지난 1월 광통신장비 마케팅 경험이 풍부한 커크 플래토 전 하모닉스 광통신사업 부문 사장을 영입했다. 직원은 1백여명이며 50여명인 기술 인력 가운데 핵심 개발요원은 주로 한국인들이다.

이 회사는 실리콘밸리의 유력한 벤처캐피털들로부터 2차례에 걸쳐 모두 9천4백만달러의 자금을 조달했다. 지난해 2월 1차로 레드포인트 엔터프라이즈로부터 1천1백만달러의 투자를 끌어냈다. 지난 2월 8천3백만달러 규모의 2차 펀딩에는 이들 외에 아메리칸 에섹스 등의 VC와 인텔 애질런트(HP에서 분사한 계측기 전문회사) 등의 정보기술(IT)업체들도 참가했다.

1차 펀딩에 참가한 레드포인트는 이 지역 5위권의 VC이며 15위권인 엔터프라이즈는 첫 미팅을 가진 뒤 4시간만에 투자키로 결정할 정도로 이 회사에 대해 높이 평가했다. 투자자들이 회사 가치를 다른 광통신부품 업체에 비해 2배를 훨씬 넘는 수준으로 높게 쳐준 것으로 알려졌다.

노베라가 대규모 자금유치에 성공한 요인은 기술의 우수성.

이 회사는 광통신에 사용되는 빛의 품질을 초음파를 활용해 자유자재로 조절할 수 있는 기술을 개발했다. 이 기술을 채용해 만든 광여과장치는 기존 기술을 사용한 제품에 비해 광섬유로 신호를 보낼 수 있는 거리를 6배 가량 늘릴 수 있다.

특히 이 기술로 시제품을 만들어 루슨트를 비롯한 광통신장비업체에 시험적으로 제공, 좋은 평가를 받은 것이 투자유치에 결정적인 도움이 됐다고 김 교수는 전했다. 기술력 뿐만 아니라 상용화 가능성과 시장 전망을 함께 제시했던 것이다. 김 교수는 이 기술을 이용한 광통신 부품 시장 규모가 오는 2003년 10억달러에 이를 것으로 예상된다고 설명했다.

노베라옵틱스는 이번에 조달한 자금으로 생산시설을 확충하고 신제품 및 차세대 제품 개발에 사용할 계획이다. 특히 차세대 제품 개발을 위해 한국에 연구개발(R&D)비를 지원하기로 했다. 이를 위해 KAIST에 광통신연구소 설립, 올해 80만달러의 연구비를 대줄 계획이다.

실리콘밸리에서 통한 우수한 기술력

노베라옵틱스가 미국 주요 벤처캐피털 및 유력 정보기술(IT)업체로부터 대규모 투자를 끌어들이 수 있었던 것은 정확한 전략에 따라 철저한 준비를 한 결과로 풀이되고 있다. 실리콘밸리에서 성공으로 가는 '정통 코스'를 밟았다는 것이다.

우수한 기술력

가장 기본적으로 요구되는 요인이다. 이 회사가 개발한

동적 광신호 처리 기술은 광통신망의 전송 거리와 데이터 전송량을 획기적으로 높일 수 있다. 차세대 광통신망에서 요구되는 장거리전송 및 고속 데이터처리 능력을 갖춘 것이다. 옥탄 캐피탈의 팀 머피 파트너는 “노베라는 차세대 통신망에 필요한 독특하고 독보적인 기술을 갖고 있다”고 평가했다.

상용화 가능성 제시

기술력만으로 투자가 이뤄지는 것이 아니라 상용화 가능성을 제시해야 한다는 실리콘밸리 투자 사회의 원칙을 다시 한번 확인시켜주는 대목이기도 하다. 이 회사는 투자 유치에 나서기 전에 이 기술을 이용한 시제품을 만들었다. 이를 루슨트 같은 잠재 고객 회사에 제공, 사전 평가를 받았다. 김 교수는 “벤처캐피탈과 접촉할 때 고객 회사들의 높은 평가가 후한 점수를 얻는데 크게 보탬이 됐다”고 말했다.

미국화

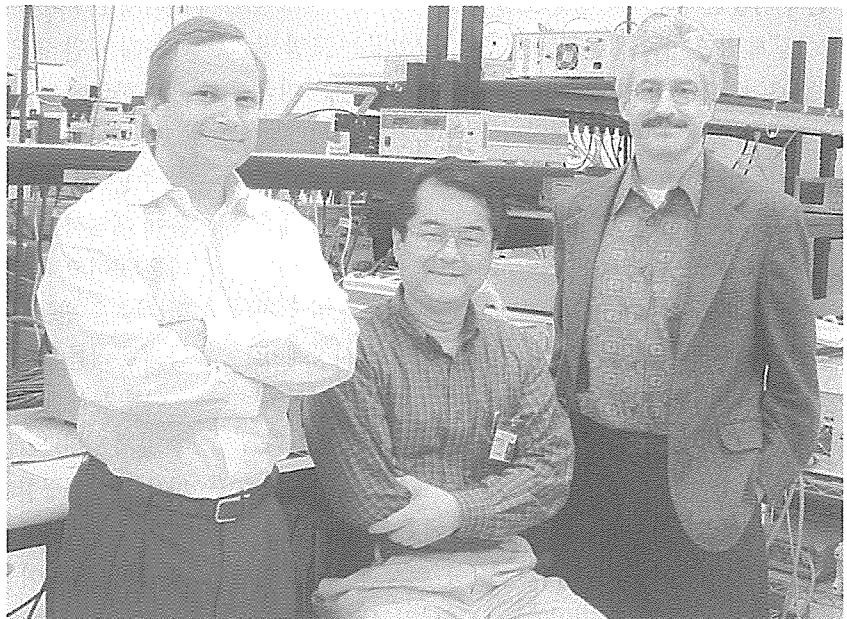
미국에서 비즈니스를 했다는 점으로 미국에 진출해 성공하는데 가장 중요한 부분이다. 미국 벤처 캐피탈은 아무리 좋은 투자 대상이 있어도 지리적으로 가까운 곳에 있지 않으면 선뜻 투자하지 않는 특징을 갖고 있어 미국 벤처캐피탈의 투자를 받으려면 미국으로 오지 않으면 안된다.

김 교수는 지난 1999년 5월 40만 달러의 시드머니를 모아 미국에 회사를 설립했다. 그는 미국에 회사를 설립키로 한 것은 “우수한 경영진을 확보하고 제품 생산을 할 수 있고 시장이 이곳에 있어서”라고 설명했다. 그는 이 자금으로 시제품을 만들어 루슨트같은 통신장비 회사에 제공해 평가를 받는 한편 세미나 전시회 등에서 이 제품과 기술에 대

해 알리는 일에 주력했다. 그 결과 분위기가 좋게 바뀌면서 미국 벤처캐피탈들이 관심을 보이기 시작했다고 소개했다.

법인만 미국에 만든 것이 아니라 조직 운영 등을 모두 미국식으로 했다. 이 회사 경영진이나 이사회 멤버들은 김 교수만 제외하고 모두 미국인으로 구성돼 있다. 광통신분야에서 경험이 풍부한 커트 플래토 씨를 지난 1월 사장 겸 최고경영자(CEO)로 선임, 경영진도 완전히 구성했다. 플래토 사장은 광통신 부품 회사인 엔칩(nChip)을 창업해 플렉스트로닉스에 인수합병(M&A)시킨 뒤 그 회사에서 부사장을 지냈으며 이 회사에 합류하기 전에는 하모닉스에서 광통신장비 부문의 사장으로 일했다.

기술도 한국(KAIST)에서 개발된 것이지만 미국 회사가 소유하고 있다. 이를 위해 거액을 들여 KAIST로부터 특허권 자체를 사들였다. 김 교수는 “투자 유치 과정에서 벤처캐피탈들이 기술 소유권을 어떻게 할 것이냐에 대해 질문을 많이 했다”며 이 때문에 특허 자체를 사들이기로 했다고 설명했다.



▲ 노베라옵틱스의 회장인 김병윤(가운데)교수가 커트플래토(왼쪽)사장, 존 키팅 부사장과 함께 연구실에서 포즈를 취하고 있다.

운도 따르는 법

김 교수는 그동안 사업을 해오는 과정에서 '행운'도 많았다고 말했다. 최근 실리콘밸리에서 각광받는 광통신분야의 비즈니스인데다 유력한 조언자를 만난 것이 가장 큰 행운이란 것이다. 특히 김 교수는 남태희 변호사의 도움을 무척 높게 평가했다. 한국계 미국인인 남 변호사는 실리콘밸리 벤처비즈니스에서 상당한 영향력을 가진 벤처 전문 변호사로 유명하다. 김 교수는 "우연하게 만난 남 변호사가 벤처캐피탈을 소개해 준 덕분에 그들에게 사업 계획을 설명할 수 있는 기회를 잡았다"고 소개했다. 남 변호사는 스톱벤처스의 파트너로 현재 노베라의 사외이사로 일하고 있다.

한국 기술벤처의 미국 진출 모델 제시

노베라옵틱스의 대규모 자금 유치는 한국 기술벤처의 미국 진출 모델을 정립한 첫 번째 사례로 평가된다. 이에 따라 미국의 투자가 집단에서 한국 기술벤처에 대한 관심을 고조돼 한국 기술벤처의 미국 진출 가능성을 한결 높이는 효과도 거뒀다.

한국 기술벤처의 미국 진출 모델 정립

'이렇게 하면 미국에 진출해 성공할 수 있다'는 모범 답안을 보여줬다는 것이다. '기술은 한국에서, 사업은 미국에서'라는 철저한 미국화 전략만이 한국 기술 벤처가 미국에 진출할 수 있는 길이라는 것은 이미 널리 알려진 사실. 이 회사가 이같은 전략을 실천, 실제로 대규모 자금 유치를 성사시킴으로써 이를 확인시켜 줬다.

이같은 전략은 이미 이스라엘의 기술 벤처들이 미국 진출에 적용해 큰 성공을 거뒀다. 현재 미국 주식시장에 상장된 이스라엘계 기업은 1백20여개 이르고 있다. 이는 미국 증시에 상장된 외국계 기업으로는 가장 많은 수준이다.

미국 주류 벤처투자자들 사이에 한국에 대한 관심 고조

KTB벤처스의 윤승용 사장은 "요즘 현지 벤처캐피탈 관계자들은 한국 벤처 기업인들을 만나기 시작했다"고 말했다. 노베라의 성공적인 투자 유치 이후 현지 분위

가 한국 기업에 상당히 호의적으로 바뀐 결과이다. 한국의 기술 벤처에 대해 관심이 높아지고 있는 것이다.

사실 지금까지 실리콘밸리의 벤처캐피탈 사회에서는 한국에 대한 관심이 매우 낮았다. 벤처캐피탈들은 '한국에서 출발한 기업'이라면 아예 만나주지도 않는게 일반적이었다. 김 교수도 처음 미국에 진출해 벤처캐피탈 회사 사람들을 만나는게 무척 힘들었다고 소개했다.

다행히 벤처캐피탈 쪽에 영향력이 있는 남태희 변호사(당시 벤처로그룹(VLG) 공동창업자)를 만나 레드포인트의 존 왈레츠카 파트너 등을 소개시켜준 덕분에 비로소 투자 유치의 기회를 갖게 됐다는게 김 교수의 설명이다.

김 교수는 "최근 KAIST 교수가 참여한 회사를 포함해 몇몇 한국 벤처기업이 현지 벤처캐피탈들을 만났다"면서 이 중 일부는 상당히 투자 유치에 성공할 가능성이 상당히 높아 보인다고 전했다. 그는 앞으로 '제2, 제3의 노베라'가 나타날 수 있을 것이라고 내다봤다.

한국의 첨단 기술개발에 대한 투자

미국에서 유치한 자금을 이용해 한국의 연구개발을 지원하는 효과도 거뒀다. 이 회사는 KAIST의 광통신연구센터에 연구비를 대주기로 했다.

올해 지원 규모는 약 80만달러. 미국 벤처캐피탈 자금으로 한국에 연구비를 대주기는 이번이 처음이다.

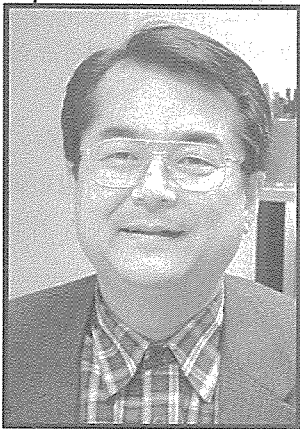
김 교수는 "미국 벤처캐피탈의 자금을 한국에 연구비로 주는 셈"이라며 보통 벤처캐피탈들이 이같은 자금 사용에 대해서는 반대한다고 말했다. 그는 그러나 "기술이 나온 곳이고 우수한 자원을 갖고 있어 회사 발전에 필요한 기술을 만들어낼 곳에 지원하는 것은 당연하다"고 설득해 동의를 얻어냈다고 소개했다.

이를 통해 노베라와 KAIST는 상당한 시너지효과를 낼 수 있게 됐다. 노베라는 5년 정도 후에 필요한 기술을 적은 비용으로 연구할 수 있게 됐고 KAIST는 연구비는 물론 첨단 산업계에서 관심있는 분야에 대한 정보를 직접 확보, 상용화 가능성이 높은 기초 연구에 나설 수 있게 됐다.

⟨kschung@hankyung.com⟩

인/터/뷰

노베라옵틱스 김병운 회장 겸 최고기술책임자(CTO)



“한국에서 개발된 기술을 이용해 세계 시장을 무대로 비즈니스를 할 수 있는 모델을 만들었다는 것이 가장 큰 기쁨입니다”

노베라 옵틱스의 창업자로 이 회사 회장 겸 최고기술책임자(CTO)인 김병운 교수는 “이번에 투자유치에 성공한 것을 계기로 한국 기술 벤처가 세계 시장에 진출할 수 있는 길을 닦았다고 생각한다”고 말했다.

—투자 유치에 성공한 비결은 무엇이라고 보나.

“우리가 개발한 기술을 좋게 평가받은 것으로 본다. 특히 시제품을 만들어 고객 회사들에 보내 평가를 받았는데 그 결과가 좋게 나온 것이 무척 중요하게 작용했다고 생각한다. 또 일시적으로는 손해를 볼 수 있다는 생각에서 공평(fair)을 유지하려 했다. 실제로 투자유치때 가격 조건을 그쪽(벤처캐피탈)이 하자는 대로 했다. 1차때는 내가 제시한 가격과 VC가 제시한 가격 가운데 가장 낮은 것을 평균해 정했고 2차때는 가장 낮은 수준으로 제시한 것을 그대로 수용했다. 그래도 그 차이는 10%가 채 안됐다”

—벤처 캐피탈은 처음에 어떤 반응을 보였다.

“기술과 그 기술을 개발한 한국 엔지니어에 대해서는 상당히 후한 점수를 준 것 같다. 그런데 시장성에 대한 자료가 부족한데다 한국에 대해 잘 모르니까 좀 꺼리는 눈치더라. 그래서 그 사람들이 개인(김 교수)에 대해 꼼꼼히 평가했다고 들었다. 아마 스탠퍼드대학에서 공부하고 교수로 있었던 것이 좋은 평가를 받는데 도움이 됐던 것으로 본다”

—그동안 창업해 투자유치를 하기까지 어려웠던 점은.

“모든게 어려웠다. 그중에서도 특히 비즈니스하는 방법을 몰

랐다는 것과 벤처캐피탈과 처음 접촉하는게 특히 힘들었다. 사람(경영진) 구하는 것도 쉽지 않았다. 벤처캐피탈이 투자하면 CEO도 구해주고 모든 것을 도와준다고 들었는데 그게 아니라. 내가 모든 책임을 지고 일을 해나갈 수밖에 없었다”

—한국 기업들의 경우 대부분 기술을 개발한 사람이 CEO를 맡는데.

“기본적으로 기술자가 CEO를 하면 여러 가지로 손해를 본다 고 생각한다. 초창기엔 그럴 수밖에 없다. 이 단계에서는 조직이 일을 하는게 아니라 기술과 사람이 비즈니스를 이끌어가기 때문에 기술을 잘 아는 사람이 모든 것을 주도할 수밖에 없다.

내 경험으로는 회사가 어느 정도 커지니까 내가 모르는 일들이 많이 생겨 더 이상 CEO 노릇을 하기가 힘들어졌다. 비즈니스 전반에 대한 전략 수립이나 자금 조달이나 배분, 바깥 사람들과의 협상과 계약 등은 내 능력을 벗어나는 일이다. 아마 대부분의 기술자 출신 창업자가 이런 경험을 할 것이다. 이때 기술자는 자신의 약점을 보완할 수 있는 전문가를 CEO로 영입해야 한다”

—앞으로의 계획은.

“우선 회사가 제대로 자리잡을 때까지는 이 회사에서 일한 뒤 학교로 돌아갈 생각이다. 지금 교수직을 휴직한 상태인데 학교 측에서 얼마나 더 휴직을 허용해줄지 모르겠다. 당장은 연구소(광통신연구소)를 통해 학교 일을 하고 있다. 그런데 주위에서 학교에 돌아가는게 쉽지 않을 것이라고 말해 걱정이다. 학교에서 교육하는 일을 가장 좋아하는데...”

김 교수는 22년동안 광통신기술을 연구한 광통신분야의 전문가. 서울대 물리학과를 졸업한 뒤 KAIST에서 물리학 석사 학위를 받은 뒤 한국과학기술연구원(KIST)에서 광통신기술연구를 하다 스탠퍼드대학에서 응용물리학을 전공, 박사학위를 받았다. 그후 스탠퍼드에서 교수로 일하다 90년 부터 KAIST 물리학과 교수로 재직하고 있다.

그는 지난 95년 광통신연구에 필요한 계측기를 개발해 판매하는 도남시스템이란 회사를 설립, 대학 연구 결과의 상용화에 나서기도 했다.이 회사는 현재 직원이 40명이며 지난해 매출은 5백만달러이며 미국에 현지법인을 두고 있다.