



(주)인바이오넷 회사전경

무궁무진한 바이오시장을 향하여

# 연구원 생활 접고 세계무대 도전

나는 3년 고민끝에 9년동안 계속해온 연구원 생활을 접고 직접 산업화의 주역이 되기로 했다. 1996년 자본금 1억원과 종업원 5명으로 창업한 벤처기업이 지금 자산 3백억원에 종업원 52명으로 코스닥등록기업의 위치에 오른 것은 무궁무진하게 펼쳐져 있는 바이오시장을 찾아내고 그 시장을 열어나가는 각고의 노력 끝에 이뤄진 것이다.

대학원을 졸업하고 처음 찾은 직장은 한국생명공학연구원의 연구원이었다. 지금은 대덕에 위치하고 있지만 서울 홍농시절부터 시작된 직장생활은 대전으로 내려와서까지 만 9년간 계속되었다. 미생물농약 분야에서 집중적으로 연구를 했었고 박사학위 논문도 그와 관련된 것이었는데 지나서 보면 정부출연연구소의 연구원으로서 한 분야에 집중하여 수십억원 규모의 국가 연구개발과제를 수행하였다는 자부심을 가질만도 한 것 같다. 연구원 직업을 다시 생각하게 된 것은 연구성과의 산업화에 대해 진지하게 여기기 시작하면서부터였다. 대기업 파트너를 만나야 성사되는 일인데 늘 어려움이 따랐다. 한창 나이의 젊음으로 채워나간 결과물이 사장되는 것이 그렇게도 아쉬웠다. 3년간의 고민 끝에 연구원 생활을 접고 직접 산업화의 주역이 되기로 결심했다. 지금은 벤처라면 초등학교 학생들도 다 아는 세상이지만 96년도는 지금 생각하면 뭘 믿고 창업했는지도 모를 황량한 사막 같은 환경이었다. 내 주위의 연구원이나 교수들에게 벤처기업과 벤처캐피탈의 차이를 설명하는 것조차 쉽지 않았다. 자본금 1억원, 종업원 5명으로 시작한 작은 회



具本璋  
《(주)인바이오넷 대표이사》

사가 지금은 자산 3백억원, 종업원 52명, 그리고 코스닥등록 기업의 위치에 와 있다. 이런 외형을 떠나 우리 회사가 그간 각고의 노력으로 지내온 시간들을 돌이켜 보건대, 무궁무진하게 펼쳐져 있는 바이오시장을 찾아내고 그 시장들을 열어나가는 과정이 아니었나 한다.

## 기술은 높게, 시장은 낮게..

기업활동의 궁극적인 목적이 고객가치의 창출에 있다는 것을 피부로 실감하게 된 것은 얼마 되지 않은 일인 것 같다. 벤처기업으로서의 온실효과에 갇혀 자아도취에 빠져 있었던 시기를 겪고 나서 시장의 주인은 공급자가 아니고 소비자 즉, 고객이라는 것을 알게 되었다. 미생물 기반의 생명공학을

하는 우리 회사에게 고객들은 여러 가지 요구를 가지고 있었다. 다만, 그 시장이 보이지 않고, 잘 모르는 시장이라는 이유로 가까이 가지 않았던 것 같다. 창업 초기에는 세계적인 생물농약회사가 되는 것을 목표로 삼았지만 곧, 우리가 가지고 있는 기술을 무기로 다양한 시장에 들어가야 한다는 것을 깨달았다. 지금은 30여가지의 제품을 개발해 놓고 있다. 그 중에서 현재의 실적을 주도하는 제품들은 창업 초기에는 생각하지 못했던 시장의 제품들이다. 사료첨가용 미생물제가 그렇고 양식장용 미생물제가 그렇다. 이러한 시장들은 이미 저급의 국산제품들이 부분적으로 유통되고 있거나 외국산의 고급제품들이 들어와 있는 시장이었다. 그런데 그들 모두는 우리의 시각으로 볼 때 얼마든지 기술적 개량이 가능한 것으로 보였다. 바이오텍이 첨단기술 임에는 분명한데 이런 분야에는 첨단의 기술들이 도입되지 않고 있다고 판단되었다. 그래서 우리는 수준 높은 기술을 구사하여 남들이 잘 들어가지 않는 시장에서 마음껏 기술독점을 누리자는 것을 전략으로 삼았다. 즉, '기술은 높게 보고 시장은 낮게 보자'는 전략방향이 설정된 것이

다. 지금은 그 단계를 넘어서 '소비자의 요구에 정확하게 부응하기 위해서 기술의 고급성을 따지지 않는다' 로 바뀌었다. 서로 모순되는 얘기지만 고급기술을 개발하기 위한 '연구'와 고객가치에 초점을 맞춘 '개발'을 사내에서 분리하기 시작한 때가 그 때였다. 미래 잠재시장을 깨우기 위하여는 미래지향적인 첨단기술의 연구가 필요하고, 현실시장을 발견해서 파고들어가기 위해서는 개발이 필요하다는 생각을 하고 있다. 즉, 첨단연구를 통해 '시장창출'을 해나가고 목표지향적인 개발을 통해서 '시장침투'를 해 나간다는 전략이 만들어졌다.

### 해외시장으로 나가자

창업 다음 해에 말레이시아와 연관된 사업을 한동안 했었다. 팜유의 세계적인 생산국가인 말레이시아는 그 생산과 관련하여 여러 가지 문제를 안고 있는데, 농업폐기물들을 효과적으로 처리하거나 재활용하는 것이 중요한 과제 중의 하나이다. 바이오텍 분야의 기술수준이 낫다는 것이 우리에게 하나의 기회가 되어서 의욕적으로 추진하게 되었다. 우리와 관련된 주정부에서도 적극적으로 호응을 해와, 현지에 조그만 실험실을 갖추고 연구원을 파견하여 기술개발을 했었다. 불행하게도 중간에 IMF의 위기가 오고 대형사업을 끌고 갈만한 역량이 되지 않아 그 과제는 한동안 중단되었고 근래 조심스럽게 다시 시작하고 있다. 작년부터는 중국, 태국, 인도네시아, 필리핀 등 동남아시아 국가를 대상으로 제품의 수출에 힘쓰고 있다. 우리나라의 바이오시장은 전 세계 시

장의 약 1%에 불과한 것으로 알려져 있다. 이 시장에서 선전하기 위해서는 해외시장 진출이 필수적인데, 일본, 유럽, 미국과 같은 선진 시장과 달리 저개발국가에서는 한국의 기술이 대접을 받는다. 상대적으로 시장진출이 용이하다. 얼마 전에 필리핀에 출장갔을 때, 새우 등의 양식기술을 개발하여 아시아 국가들에게 공급하는 기능을 하는 국제기구(SEAFDEC)를 방문한 적이 있다. 그들의 연구시설이나 인력 등의 인프라를 보고 바이오와 같은 첨단 분야에서의 정부의 역할이 얼마나 중요한지를 알게 되었다.

정부가 지원하는 국가 R&D 사업이 거의 없는 상황에서 국가적 비전을 세운다는 것이 불가능해 보였다. 우리 정부가 그 동안 대학과 연구소를 통해 많은 연구개발에 투자를 해왔고 그 결과로 최근 많은 바이오 벤처들이 저마다 기술과 제품을 들고 나와 사업을 하고 있는 현 상황과 많이 비교되었다. 대신에 그들은 우리보다 풍부한 시장을 가지고 있다. 국내에서는 갈수록 경쟁력이 떨어지고 있는 농업, 축산업, 양식업 등이 그들에게는 싼 인건비와 좋은 기후 등의 기반 하에 경쟁력을 키우기에 충분한 산업이다. 우리의 바이오텍 기술이 이 시장들에 접목된다면 서로에게 도움이 되는 관계가 형성되기에 충분하다고 생각한다.

### 클러스터링

우리 회사는 제작년에 대덕연구단지 내의 옛 한효과학기술원을 매입하여 이곳에 13개의 유망 바이오 벤처기업들을 유치하고 독창적인 클러스터링 체제를 구축하였다. 대덕바이오커뮤니

티라고 명명되는 이 곳의 운영체제에 대해 많은 사람들이 지금까지도 궁금해 하고 있다.

사실 지난 2년간 우리 커뮤니티를 다녀간 무수한 사람들 중에는 미국, 아시아, 일본 등 해외 사람들도 많이 포함되어 있는데, 결속의 중심점에 대해 제일 궁금해 했다. 우리 회원사들은 아무도 서로의 주식을 공유하지 않고 있고 서로에 대한 어떤 구속력도 없기 때문이다. 옛 한효과학기술원의 잘 구축된 연구 인프라를 공유하면서 기술적으로 연관된 기업들이 밀집되어 있으면 벤처기업의 온실효과가 넓게 퍼질 것이고 결과적으로는 집단 간의 교차식 의사소통과 교차식 학습에 의해 각 기업들이 빠르게 성장할 것이라는 것이 우리의 생각이었다.

지금 우리 커뮤니티에는 50명이 넘는 박사인력과 1백여명에 이르는 연구 인력이 한 울타리에 있다. 6년이 되가는 기업들과 1년도 안 되는 기업들이 섞여 있다. 사업가적 활기를 가지고 있는 사람들과 경영전문가·재무전문가들이 같이 활동하고 있다. 정부가 지원해 주지 않는 순수 민간의 교류체로서 이만한 규모를 갖는다는 것은 대단한 일이라고 자부한다. 세계의 시장을 누벼야 할 우리의 바이오 벤처들이 부족한 인력이나 인프라를 극복하여 경쟁력을 갖기 위해 우리는 이런 방법을 택했다. 앞으로도 갈 길은 멀지만 시장을 보는 명철한 눈과 세계시장으로 향한 응지, 그리고 클러스터링을 무기로 삼는다면 우리의 바이오벤처기업들이 국가의 미래 경제의 한 축을 충분히 담당할 만한 때가 곧 올 것이라고 믿는다. ①7