

생각을 큐레이션하다! 이탈리아 청년창업가의 도전스토리

송정현 '기업가정신 세계일주' 총괄팀장

www.wet.or.kr / wetproject@naver.com

그야말로 미끌거릴 정도로 면도를 한 뺨뺨머리의 주인공은 바로 이탈리아 청년 창업가 Searcheeze 의 StefanoPassatord 다. 그는 젊은 나이인데도 불구하고, 인상적인 뺨뺨머리에 개구쟁이와 같이 장난끼가 충만한 표정을 가지고 있었다.

그는 이탈리아의 한 가정집으로 보이는 건물 한 층을 통째로 사무실로 사용하고 있었다. 사무실 문을 열면 왠지 자욱한 담배 연기와 함께, 헝클어진 머리칼과 두꺼운 안경을 습관적으로 치켜 올리면서 몇 일째 밤새 코드를 짜고 있는 프로그래머들이 시큰둥하게 나를 쳐다볼 것으로 상상했으나, 그것은 필자의 오판이었다. 남정네 프로그래머들이 일을 하고 있는 공간치고는 정말 깔끔하고 멋스럽게 꾸며져 있었다. 모두 하얀색으로 칠해진 벽에 멋진 그림과 소품을 잘 활용한 인테리어가 인상적이었다. 그리고, 사무실 안에는 재떨이가 아닌 작은 농구 골대가 설치되어 있었는데, 그 덩치들이 뛰어 놀기엔 좁아 보이는 사무실에서 덩크슛을 하는 상상을 해도 될 만큼, 프로그래머들은 활기차 보였다.

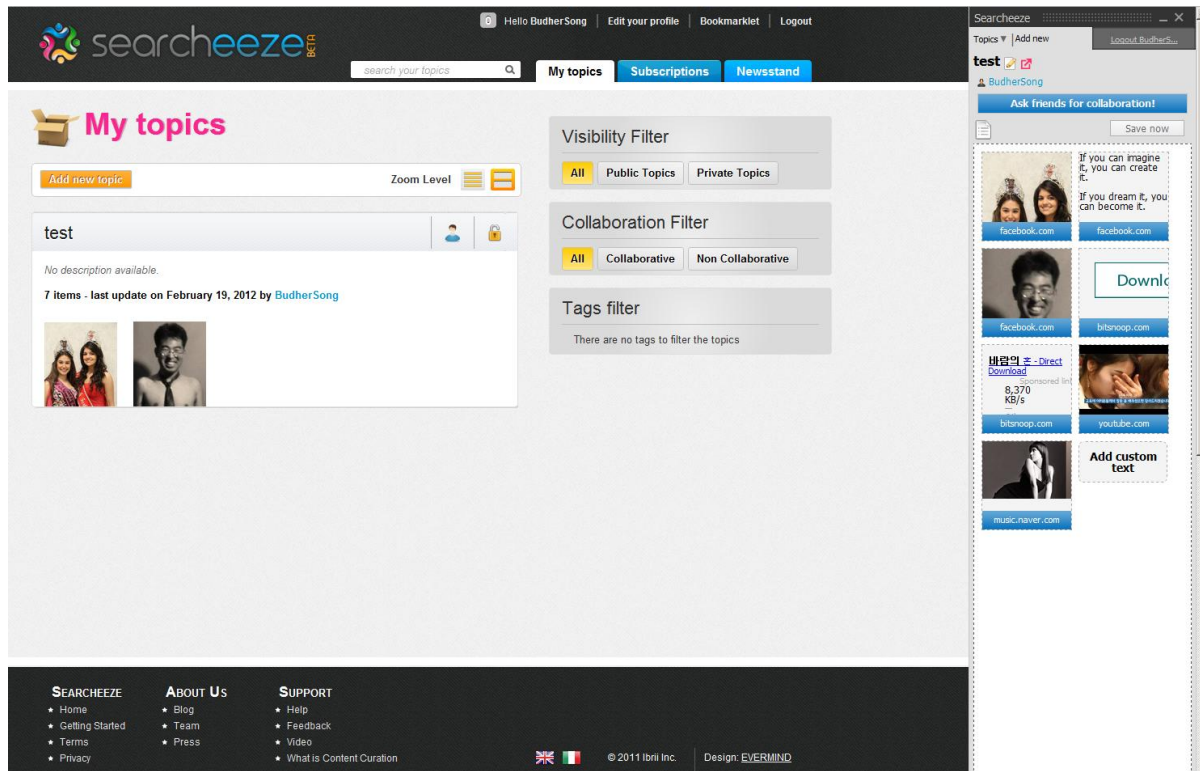
이들은 인터넷 이용자에게 보다 편리하게 정보를 큐레이션(Curation) 할 수 있도록 도와주는 웹 서비스를 제공하고 있다. 당시에는 '아이브리(ibrii)'라는 Beta 서비스를 온라인으로 제공하고 있었는데, 이 온라인 서비스는 웹 상에서 다양한 콘텐츠(그림, 동영상, 텍스트 등)를 단 한번에 수집이 가능하고, 공유버튼을 통해 다른 SNS 사이트로 손쉽게 배포할 수 있는, 아주 간편하고 똑똑한 서비스다. 게다가, 모아 둔 콘텐츠를 이용해 하나의 콘텐츠로 재구성할 수 있는 편집기능도 갖추고 있다. 한가지 아쉬운 점은 스마트폰 사용자를 위한 어플리케이션은 아직 제공되고 있지 않다는 것이다.

처음 그의 설명을 들었을 때, 필자가 IT 전문가가 아니어서 그런지 설명을 들었지만 이해가 잘 안되었다. 하지만, 직접 그 서비스를 이용해보니까, 해당 서비스를 정확하게 이해할 수 있었다.

필자처럼이런 서비스에 무지(無智)한 사용자 입장에서 설명한다면, '내가 저장하려고 하는 사진, 동영상, 텍스트를 웹 브라우저 상에서 단 한번의 끌어다 놓기(drag & drop) 로 파일처럼 손쉽게 수집하고, 그 자리에서 바로 편집/발행까지 할 수 있는 서비스'라고 할 수 있겠다. 마치 '도깨비 방망이' 같은 생각이 들 정도로 아주 편리한 웹 서비스였다. 특히, 끌어다 놓는 것 만으로 다양한 콘텐츠를 수집할 수 있는 기능은 에버노트(EVERNOTE)의 Web Clipper 보다 직관적이며 편리한 기능이다. 물론, 두 서비스는 각기일장일단(一長一短)이 있다. Web Clipper 의 페이지 스크랩기능은 페이지 전체를 단번에 스크랩하는데, 정말 입이 떡 벌어질 정도로 강력하다. 두 서비스의 비교는

전문 평가자(Reviewer)에게 맡기기로 하고, 필자는 Stefano 의 창업과정에 대한 인터뷰 내용에 보다 충실하고자 한다.

그가 제공하는 서비스는 특히 인터넷에서 콘텐츠를 제작하고 발행하는 블로거들에게 사랑을 받을 것 같은 느낌이 들었는데, 이미 구글에서 '블로거들을 위한 최고의 툴 20'에 선정되어 상도 받았다.



(사진 :Searcheeze 홈페이지와 Side Bar 에 각종 콘텐츠 수집장면(오른쪽))

인터뷰 당시 약 20 만명의 사용자들이 'ibrii'를 사용하고 있었는데, 현재의 B2C 서비스를 제공하고 있는데, 몇가지 제약조건이 있어서 차후에는 연동시스템 방향으로 변경 할 계획이라고 했다.

이들은인터뷰 당시(2011. 4), ibrii 보다 한 단계 업그레이드 된 새로운 서비스를 개발하기 위해 프로젝트를 진행하고 있었다. 그것은 사용자들이 웹상에서 사용할 수 있는 연동 검색 툴로, 텍스트, 비디오, 이미지 등 모든 정보를 수집할 수 있으며, 다른 사람들과 손쉽게 공유할 수 있다. 개인적으로 콘텐츠를 따로 보관할 수도, 공유할 수도 있다. 'Staff Note'라는 이름으로 2012 년 6 월 출시를 목표로 개발에 박차를 가하고 있었다.

수익모델은 최근의 대부분 소프트웨어 회사들이 구사하는 무료와 유료 서비스를 병행하는 방식이었다. 이를 테면, 개인사용자들에게는 무료로 제공하되, 기능제약 또는 용량에 따라 유료로 전환할 수 있게하고, 기업이나 단체를 위해서는 별도의 서비스 모델을 통해 수익을 내는 전략이다.

어릴 때부터 창업가 기질을 타고나다

Stefano 의 어린 시절은 굉장히 다이내믹 했다. 14 살 때부터 그는 이베이(eBay)에서 물건을 팔기 시작했다. 그는 이탈리아에서 열 손가락 안에 꼽히는 초기 판매자에 속했다. 중국에서 신발을 사서, 이베이에 매일 30 켈레 이상 팔았다. 일종의 중계판매였는데, 1 년 뒤에는 한 달에 약 1 만 달러어치의 매출을 올리고 있었다.

"아마 계속 팔았다면, 이탈리아에서 가장 어린 부자가 되었을지도.." 그는 웃으며 이야기했다. 꾀돌이같은 Stefano 는 어릴 때부터 기회를 발견할 줄 알았고, 2 년 정도의 짧은 기간 동안 엄청난 돈을 벌었다. 그에게 액수를 물어봤지만, 정확한 대답은 회피하면서, 아무튼 어마어마한 돈을 벌었다고 이야기했다. 그가 중학생일 때 그런 걸 했다고 생각하니, '거참. 나는 그때 뭐했나?' 싶었다. 그런데, 돈을 오래 벌지는 못했다고 했다. 그 이유를 물었더니, 경찰이 집에 들이닥쳤기 때문이라고 했다. 갑자기 경찰이 들이닥치면서 집을 수색하였고, 창고에 수북히 쌓아두었던 신발을 꺼내놓고 모두 불태웠다고 했다. 그 이후에는 더이상 이베이 판매를 하지 않았다고 했다. "그때 내가 나이가 어려서 법을 몰랐기 때문에 다행히도 훈방 조치를 받았지만, 부모님에게 엄청난 꾸지람을 들었다. 사실, 부모님은 내가 마약을 팔았던 게 아닌가 걱정을 하셨는데, 신발을 팔다가 걸린 것이라 다행이라고 하셨던 기억이 난다.(웃음)"

사실 세금도 세금이지만, 그는 짝퉁제품을 팔아서 상표법을 위반했던 것이었다. 나이가 어렸을 때라 망정이지 조금만 나이가 더 들었다면 큰일날 뻔한 사건이었을 것이다.

이베이 덕분에 어린 나이에 불구하고 돈을 많이 벌었고, 비록 법을 어겨 2 년만에 그 일을 그만두어야 했지만, 그것은 좋은 경험이었다고 했다. 그 뒤, 그는 학업에만 전념했고, 대학에 진학하여 컴퓨터공학을 전공했다. 그 때 당시 자신의 꿈을 회상하며 그는 이렇게 이야기했다. "지금의 내 모습과 나의 직업이 나의 꿈이었다. 무엇인지 구체적이지는 않았지만, 난 내가 무엇인가를 시작할 것이라는 것을 알았다. 14 살 때부터 이베이에 온라인으로 신발을 팔고 돈을 많이 버는 것보다, 조금은 더 큰, 그 무엇을 만들어 내는 것이었다." 그것은 스스로 무엇을 이루고 싶었던 욕구였던 것 같다. 아마도 '자아실현의 욕구' 같은 것 말이다.

창업가로서 길을 걷게 된 운명적인 만남

꾀돌이 Stefano 는 덴마크 유학에서 만난 캐나다 출신 창업가와의 운명적인 만남을 통해 다시 창업에 대한 꿈을 꾸기 시작했다. "그를 만났을 때, 나는 내 마음 속 잊혀져 있던 창업가적인 영혼이 깨어났다."라고 표현했을 정도로, 그와의 만남이 중요한 계기가 되었다고 했다. 불확실한 미래에 대해 불안하긴 했지만, 전 세계에서 온 창업가들을 만나 그들의 이야기를 들으면서, 그들처럼 되고 싶다는 창업가의 꿈을 키웠다. 그 중에서 쿠키와 과자를 만들어서 판매하고 있는 캐나다 출신인 Jeff 라는 창업가에게 큰 영감을 받았다. 자신이 살고 있던 작은 마을에서 시작한 그의 사업은 프랜차이즈 시스템을 도입해, 지금은 사업규모가 엄청나게 커졌다. "나는 8 살 때부터 프로그래밍을 했기 때문에 컴퓨터로 뭔가를 만들고 싶었다. 그가 과자를 만들고 팔아서 사람들에게 어떤 가치를 제공했다면, 나는 컴퓨터를 이용해서 무엇인가를 할 수 있을 것이라는 생각이 들었다. 그리고 나서, 내가 무엇을 할 수 있을지 깊게 생각해보았고, 나는 그 가능성을

보았다. 나 자신뿐만 아니라 모두를 위한 특별한 것을 만들고 싶었는데, 그 첫번째 결과물이 바로 iblil였다."

역량을 쌓기 위해 3년간 무보수로 일해

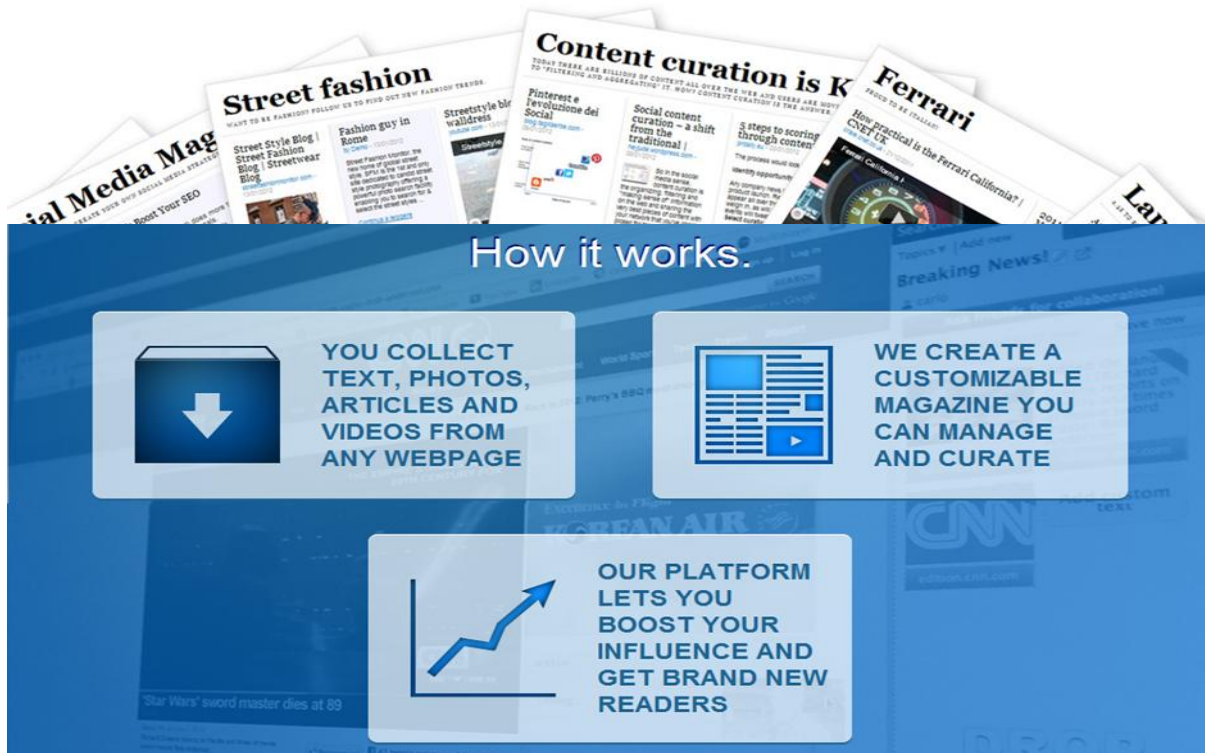
그는 고급 개발자들에게 프로그래밍을 배우기 위해, 아주 뛰어난 프로그래머들이 활동하는 회사에 들어가 3년동안 무보수로 일을 하면서 프로그래밍에 대해 배웠다. 그는 학기 중에는 학업에 몰두하고 매 방학 때마다 개발팀에 들어가 자신에게 주어진 분량의 코드 작업을 완성하면 회사에서는 다른 것을 알려주는 방법으로, 프로그래머로서 실무 역량을 충분히 쌓았던 것이다. 그러던 도중 비디오, 사진, 텍스트와 같은 모든 자료를 모아주는 'Ever Note'를 사용하면서, 온라인과 간편하게 연동되지 않아서 불편함을 느꼈다. 조사를 해보니 온라인에 있는 콘텐츠를 간편하게 수집할 수 있는 프로그램이 없다는 것을 파악하고, 결국 그가 그 프로그램을 개발하기로 결심한 것이다.

나는 당신이 원하는 멋진 것을 만들 수 있다. 알고 싶으면 연락하라!

그는 창업 초기에 자금을 투자 받았는데, 그 과정이 궁금했다. "나는 iblil의(동영상만 수집이 되는) 첫 번째 프로토타입을 개발하고 난 뒤, 이탈리아에서 투자를 받았다.

 searcheeze

Sign In | Blog



The image shows a collage of various articles and a 'How it works' section. The articles include titles like 'Street fashion', 'Content curation is K', 'Ferrari', 'Social content curation - a shift from the traditional', and 'How practical is the Ferrari California?'. The 'How it works' section is divided into three main points:

- YOU COLLECT TEXT, PHOTOS, ARTICLES AND VIDEOS FROM ANY WEBPAGE** (represented by a folder icon with a downward arrow)
- WE CREATE A CUSTOMIZABLE MAGAZINE YOU CAN MANAGE AND CURATE** (represented by a magazine icon with a play button)
- OUR PLATFORM LETS YOU BOOST YOUR INFLUENCE AND GET BRAND NEW READERS** (represented by a line graph icon with an upward arrow)

(사진 :Searcheeze 홈페이지에서 이들의 서비스를 설명하는 내용을 발췌)

그 투자자가 직접 운영하는 블로그에 자주 접속했었다. 하루는 그 투자자가 '이탈리아에서도 페이스북 같은 것을 만들 수 있을까?' 라며 적어놓은 질문을 보고, 그에게 '나는 매우 멋진 것을

만들 수 있으며, 알고 싶으면 연락하라!'는 메시지를 남겼다. 그 메시지에서부터 모든 것이 시작되었던 것이다. 투자자는 그의 성장배경, 일하는 방식, 회사 운영 방식 등을 궁금해 했고, 그는 성실하게 응대했다. 그리고 얼마 지나지 않아, 해당 투자자는 그의 사업에 투자하기로 결정했다. 투자금액은 비밀이라며 끝까지 이야기하지는 않았으나, 그다지 큰 금액은 아니라고 했다.

Ibrii 프로토타입을 만들 때, 개발자금은 개인자금으로 충당했었다. 투자를 받고 난 뒤, 투자자금으로 회사를 운영했으나, 지금까지 줄곧 수익이 없어서, 개발자들의 월급을 주느라 창업 초기(2009년 1월)에 받았던 투자자금은 2010년 10월 정도에는 모두 소진한 상태였고, 그래서 최근 6개월 정도는 그가 신발을 팔아 벌어들였던 돈으로 직원들 월급을 주며 버텼다고 했다. 그러나, 다행히 인터뷰하기 이틀 전에 2차 투자를 받아 1년 정도 운영할 자금을 투자유치에 성공하면서 한고비를 넘겼다고 가슴을 쓸어 내리며 이야기했다.

일반적으로 창업 후 몇 년간은 손실이 날 수 밖에 없다는 사실을 그도 충분히 경각심을 갖고 있었다. 최소한의 현금 연소율(Burning rate)을 유지하며 운영했지만, 그래도 2년을 버티지는 못했던 것이다. 다행히도 그가 어릴 때 불법(?)으로 막대한 현금을 보유하고 있었기에 2차 투자자금을 유치하기 전까지 견딜 수가 있었던 것이다. 자금 조달의 어려움은 필자도 이번 기업가정신 세계일주 프로젝트 후원유치를 통해 너무나 뼈저리게 느꼈던 터라, 그의 대단한 배포와 투자유치 능력이 부럽기도 했다. 그러나, 아직도 그는 죽음의 골짜기(Chasm)를 벗어나지 못했기에 앞으로 어떻게 대중수요자(Majority)에게 다가갈지 귀추(歸趨)가 주목된다.

두독한 배포를 가진 괴돌이도 비전공유와 관계는 어렵다

그에게 직원들과의 비전과 목표 공유를 어떻게 하고 있는지, 그에 따른 어려운 점은 없었는지 물어보았다. 그는 비전과 목표 공유를 통해 직원들을 항상 동기부여 시키려고 노력한다고 했다. '우리는 세상을 위한 훌륭한 일을 하고 있고, 사람들의 웹서핑 방식을 바꿔 놓을 것이다!' 라고 늘 슬로건처럼 외치고 있었다. 그리고, 비전과 목표 공유를 하기 위해서는 기본적으로 열정을 가지고 있어야 한다고 주장했다. "직원을 채용할 때, 기술적으로 매우 뛰어난 사람보다 열정이 넘치는 사람을 선택했다. 왜냐하면, 창업기업에서 일하는 것은 어려운 상황이 많기 때문이다. 가끔은 무보수로 일할 때도 있고 하루 종일 일해야 할 때도 있으며, 많은 문제들에 직면할 수도 있다. 따라서 일에 대한 기본적인 열정이 없다면, 목표를 공유하며 함께 일하는 것, 자체가 불가능하다. 지금 우리 직원들은 자신들이 무엇을 해야 하는지 잘 이해하고 있고, 확신을 가지고 있다." 그는 직원들에 대한 보상차원에서 스톡옵션(Stock Option)제도를 활용하고 있었다.

그가 비전 공유의 실패 사례를 빼놓고 마침표를 찍길래, 필자가 재차 물어보았다. 그는 난감한 듯 잠시 고민하더니, 현재 공동창업자인 친구 이외에 다른 1명의 공동창업자가 더 있었다고 했다. 하지만, 그는 추구하는 관점이나 핵심가치가 자신과 달랐고 의사소통에 문제도 생기는 바람에 그는 결국 회사를 떠났다고 하면서, 사업을 시작할 때 비전과 목표 공유에 대해 많은 시간을

투자해야 한다고 강조했다. "그는 개발 컨셉부터 우리와 조금 달랐다. 우선, 나는 정보를 수집하는데 초점을 맞췄지만, 그는 정보의 공유에 초점을 맞췄다. 의견은 좁혀지지 않았고, 나는 그의 의견대로 하면 실패할 것을 확신했지만, 그의 뜻대로 정보의 공유에 초점을 두고 개발해 보기로 했다. 그러나, 페이스북과 트위터가 다양한 확장 어플리케이션을 통해 공유 연동 기능을 강화하자, 우리는 대부분의 사용자를 잃었다. 나는 그렇게 될 줄 알았지만, 그에게 나의 의견이 옳다는 것을 증명하기 위해 그의 뜻에 따라 공유에 초점을 맞추어 서비스를 개발했다. 결과적으로 그 방식은 실패했고, 시간과 비용을 낭비한 것에 대한 책임을 지고 그가 회사를 떠났다." 그는 단지 서로 다른 목표를 가지고 있었기 때문에 공동창업을 하지 않은 것이라며, 10년지기 친구로서 지금도 잘 지내고 있다고 했다.

나의 목표는 Searcheeze 가 제 2의 Facebook 이 되는 것

그는 늘 일하면서 행복함을 항상 느낀다고 했다. 자신이 원하는 일과 삶을 살고 있기 때문이기도 하지만 그가 이루어 놓은 것보다 앞으로 만들어가야 할 것들이 더 많아서 기쁜 것처럼 느껴졌다. "개발하고 있는 제품이 나날이 발전하고, 문제의 해결과정을 항상 눈으로 직접 확인하는데, 그 때마다 항상 행복하다. 매일 무엇인가 일어나고 성장한다는 것을 볼 수 있기 때문이다. 벤처기업을 창업해서 운영한다는 것은 매우 어렵지만, 이렇게 한 단계씩 성장해 나가는 모습을 보는 것은 매우 보람차다. 나의 큰 목표는 "Searcheeze"가 제 2의 페이스북이나 구글이 되는 것이다. 현재 그들과 우리의 격차는 매우 크지만 매일매일 조금씩 가까워지고 있다는 느낌이 좋다." 그 목표를 달성하기 위해서는 돈이 필요하다고 했다. 돈에 대해서는 그는 아주 명쾌하고 확고한 집중력을 타고 난 것 같았다. 돈을 알고 사랑한 만큼 돈을 번다고 누군가 내게 했던 이야기가 문득 떠올랐다. "창업경영에 돈은 정말 중요하다. 경영에서 초점을 잃으면 큰 문제가 생기는데, 돈이 충분히 있다면 계획한 목표에 초점을 맞추고 흔들리지 않을 수 있다."라고 돈에 대해 무척 솔직하게 자신의 의견을 이야기했다.

그가 말하는 '돈'은, 인터뷰 내 강조하고 언급한 '집중과 열정', '훌륭한 팀과 좋은 제품(서비스)'을 런칭하기 위한 윤회제 역할을 의미하고 있는 것 같았다. 돈을 매우 중요하게 생각하면서도 경영 목표의 하나일뿐, 목적은 아니라는 (돈에 대한) 그의 명확한 판단력에 투자자들이 믿음이 갔던 것은 아닐까? 정치인이 정치의지가 없다는 것과 교육자가 학생에 대한 애정과 교육열이 없으면 안되는 것처럼, 사업하는 사람이 돈을 소중하게 여기지 않는다는 것은 치명적임에도 불구하고, 한국사회는 이를 멸시(蔑視)하는 경향이 있는 것 같다.

"창업은 인생의 시발점(始發點)이라고 생각한다. 개인적으로 내 삶에 있어 매우 중요한 경험이기 때문이다. 나는 언젠가 회사를 팔고 많은 돈을 벌어서, 다른 프로젝트를 시작하거나 가족이나 친구들을 돕는 등의 하고 싶은 모든 일을 할 것이다." 회사를 팔고 반드시 Exit 를 하겠다는 그의 의지가 무척이나 인상적이었다. 그는 정확하게 Exit 에 대한 개념을 가지고, 이미 그 목표 지점을 설정해놓고 있었다. 그게 너무나 명확해서 오히려 조금 신경질이 날 정도였으니 말이다. (질투일까?)

돈에 대한 솔직하고 명확한 그의 태도가 무척이나 인상적이기도 했고, 처음부터 Exit 를 고려한 창업도 좋았다. 특히, 창업가로서 Exit 에 대한 그의 철저한 준비가 우리에게 필요하다고 본다. 성공적인 Exit. 그 날의 대화를 곱씹어 보던 찰나에 '창업을 꿈꾸는 순간부터 폐업을 준비해야 된다.'라고 외치던 자칭 '폐업 전문가'라는 중앙대 동문 후배님의 말이 떠오른 것은 무슨 이유에서 일까?

시작하지도 않았는데 무슨 폐업인가 싶겠지만, 창업 준비부터 기업의 목표와 운영 기준 속에 사업의 정리에 대한 부분도 고려하는 창업가와 그렇지 않은 창업가는 분명히 다른 결과를 초래할 것이다. 결국 Exit 도 폐업의 한 종류이기 때문이다.

대부분의 사람들이 '폐업'이라고 하면, 대개 사업을 하다가 망한 모습이나 부도, 도산, 파산 등의 부정적인 의미를 떠올리지만, 그것은 잘못된 것이다. 정상적인 영업을 하다가 보다 나은 기회를 위해 사업을 정리하는 것일 수도 있고, 인수합병(M&A)을 통한 매각 역시 폐업의 한 방법이라고 볼 수 있다. Serial Entrepreneur 는 성공적인 폐업과 창업을 되풀이하여 부를 창출하는 사람이 아닌가? 그런 의미에서 폐업은 더 이상 부정적인 것이 아닌 긍정적 의미에서 바라볼 수 있는 시각도 가져야 할 것이다.

불확실성이 높은 이 시대에 경영을 하면서 앞으로 어떠한 상황이 창업가에게 닥칠지는 그 누구도 정확하게 예상하기는 어렵다. 하지만, '적어도 이런 상황에 처했을 때 폐업을 하겠다'라던가, '어느 단계에 도달하면 그때부터는 매각을 고려해보겠다' 등의 전략 시나리오에 대한 최소한(Dead line)의 의사결정 기준은 있어야 할 것이다. 그래야 더 큰 실패를 줄이거나, 기존의 성공을 지킬 수 있는 최소한의 방어책이 될 수 있을 것이다.

창업에 성공하는 것보다 성공적인 폐업, 즉 결국 어떻게 문을 닫고 나오는가? 이것이 더 중요하다는 것을 이탈리아 청년창업가 Stefano 의 사례는 우리에게 그 준비의 중요함을 새삼 일깨워준다. 필자는 이것을 우리 인생에 빗대어 보는 엉뚱한 생각을 해본다. 태어나는 것은 내가 결정할 수 없는 것이지만, 어떻게 살아가고 어떻게 죽을 것인가에 대해서는 내가 결정하거나 최소한의 노력은 할 수 있을 것이다.

결국, 우리네 인생도 성공적인 Exit 를 위해, 그렇게 부단히 살아가고 있는 것 아닌가!