

## SUMMARY

>>>> Keyword : 본질, 사람

### Body1) 창업의 핵심 ‘본질’

“늘 본질이 무엇인지를 스스로에게 자문하고, 본질에서 벗어나지 않도록 중심을 잡아야 한다.”

#### ▶ 가장 중요한 것은 ‘비즈니스 모델’

- ⇒ 거창한 것이 아니라 ‘포인트’가 드러난 사업 필요
- ⇒ 창업의 시작은 우리가 풀 수 있는 문제로 제시 : 제시한 문제가 영원한 인류의 숙제이면 안됨
- EX) 앱 하나로 인간의 게으름을 해결

#### ▶ 본질이 무엇인가를 항상 자문

- ⇒ 출발할 때만해도 본질에 가까운 것에서 시작
- ⇒ 욕심이 생겨서 부차적인 것을 지나치게 벌려 놓는 경우가 많음
- EX) 와인쇼핑몰의 본질은 가격과 품질

#### ▶ 창업의 성공은 지루한 프로세스를 지키는 것

- ⇒ 성공은 ‘찰나의 순간’이 아니라 ‘오랜 시간했던 몰입’이 결정
- EX) 윤자형 대표의 패션에 대한 관심이 이끌어낸 투자

### Body2) 창업에서 ‘사람’의 중요성

“창업자도 중요하고, 또 창업가가 좋은 사람을 뽑는 것도 중요하다.”

#### ▶ 창업자가 굉장히 중요

- ⇒ 창업자들에게 중요한 자질 : 겸손함, 의지, 정도를 겉는 것
- ⇒ 고객과 시장의 목소리에 따라 자기의 생각을 기꺼이 고쳐나가는 사람

#### ▶ 채용에 있어서 중요한 것은 ‘스펙’이 아닌 ‘잠재력’

- ⇒ 평범한 사람을 데리고 탁월한 결과를 내는 것이 좋은 경영
- ⇒ 검증 받지 않은 사람에게서 다른 사람들이 보지 못하는 것을 발견하고 장점을 끌어내는 사람이 좋은 경영자
- ⇒ 조직 내 기업가 정신을 가진 사람이 많아야 함
- EX) 프라미머의 미션 “기업가정신을 가진 잠재적 창업가를 발견하고, 기회를 제공해 그들의 성공을 돋는다.”

### Outro) 경영대학 교육에서 ‘창업 수업’의 필요성

“현재 경영 교육은 지식을 전달하는 측면만 강조한다.”

#### ▶ ‘훈련’이 빠진 경영교육

- ⇒ 종이 위의 글자로 표현되는 결과물만 가지고 학생들을 평가할 수 없음
- ⇒ 창업하기, 돈벌기 등의 프로그램이 최고의 경영학 수업
- ⇒ 경영을 실제로 해보면서 경영을 온 몸으로 익혀야 함

## WORD

### 엑셀러레이터

성공한 벤처인이 자신의 성공 노하우, 투자재원을 활용하여 스타트업을 발굴·투자하고, 6개월 내외의 짧은 기간 동안 실전 창업교육과 전문 멘토링을 지원하여 창업 성공률을 높이고 성장을 가속화(accelerating)시키는 민간 전문기관 또는 기업이 엑셀러레이터이다

인큐베이터와 엑셀러레이터는 모두 초기단계의 기업에 조언, 서비스, 자금조달, 공간을 제공하고 그들의 사업이 확장될 수 있도록 돋는 경험이 풍부한 기업인의 그룹이라는 특징이 있다.

#### 인큐베이터는

- ① 비영리조직이고 흔히 대학과 연계,
- ② 창업기업에게 합리적인 가격으로 사무공간을 제공,
- ③ 지역 창업기업을 대상으로 하며,
- ④ 투자활동은 하지 않는다.

#### 이에 반하여 엑셀러레이터는

- ① 이윤을 목적으로 하며 창업기업에 자본을 공급하는 대가로 지분을 받고,
- ② 사무공간을 반드시 제공하지는 않으나 보통 미팅 공간 정도는 제공하고,
- ③ 지역적 제한 없이 창업기업을 선발·보육한다.

### 데스 벨리(death valley)

초기 창업 기업이 연구개발(R&D)에 성공한 후에도 자금 부족 등으로 인해 사업화에 실패하는 기간 신생 기업이 자금을 유치하지 못해 맞닥뜨리는 첫 번째 도산 위기로, 초기 창업 기업이 연구개발(R&D)에 성공한 후에도 자금 부족 등으로 인해 사업화에 실패하는 등 고난을 겪는 기간을 뜻한다. 데스밸리는 연구개발에 모든 자본을 투자하느라 적자가 누적되면서 은행 대출이 막히고, 빠른 시간 내에 기업공개(IPO)를 할 가능성 이 희박해 벤처캐피털 투자자들로부터 외면당하면서 생기는 현상으로, 보통 흑자를 내기 전까지 지속된다.

### 벤처캐피털(VC : Venture Capital)

벤처기업에 주식투자 형식으로 투자하는 기업 또는 기업의 자본. 고도의 기술력과 장래성은 있으나 경영기반이 약해 일반 금융기관으로부터 융자받기 어려운 벤처기업에 무담보 주식투자 형태로 투자하는 기업이나 그러한 기업의 자본을 말한다. 다른 금융기관의 소극적 태도와는 달리 벤처기업의 장래성과 수익성에 주목하여 이에 투융자하는 것으로, 장차 중소기업의 지식집약화의 첨병인 벤처기업이 주식을 상장할 경우 자본이익을 얻어내는 것이 목적이다.

자금을 지원한 후 투자대상기업이 성장·발전하면 보유주식을 매각하여 투자금을 회수하는데 벤처기업의 경영 성과에 따라 큰 수익을 올리기도 하지만, 투자금을 회수할 수 없는 경우도 있다. 또한 벤처 캐피털은 은행과 같은 자금조달수단이 없기 때문에, 금융긴축 등이 발생할 경우 자금부족에 어려움을 겪을 수도 있다.

현재 한국에는 한국기술개발·한국개발투자·한국기술진흥·한국기술금융 등 4개의 회사가 있으며, 이밖에 산업은행·중소기업은행·장기신용은행 등 일부 특수은행에서도 부분적으로 업무를 수행하고 있다.

### **비즈니스모델( Business Model )**

기존의 비즈니스와 어떤 점에서 차별화되고 어떤 방식으로 사업을 할 것이며 언제, 어느 시점에서 수익을 만들어 낼 것인가에 대한 벤처기업의 총체적인 마스터플랜을 말한다. 일정한 사업기반과 자본을 가지고 출발하는 일반기업과 달리 벤처기업은 대부분 무에서 유를 창조하기 때문에 창업단계에서의 모델 정립이 가장 중요하다.

## ISSUE

1) 경영의 본질은 사람이다. 본문에서는 기업이 사람을 채용할 때 그 지원자의 ‘잠재력’을 보아야 한다고 말하고 있다. 하지만 실제로는 기업이 사람을 채용할 때 1차적으로 소위 말하는 그 사람의 ‘스펙’(경력, 나이, 학력, 외국어점수, 자격증, 학점 등)을 계량화 시켜서 ‘필터링’시키는 것이 현실이다. 지원자들이 가지고 있는 계량화된 ‘점수’로는 그 사람의 ‘잠재력’을 볼 수 없다. 그럼에도 불구하고 기업들이 지원자들의 스펙을 ‘계량화’ 시켜서 걸려내는 이유는 무엇인가? 또한 이러한 채용방식이 기업에게 유익한 방향으로 돌아올 것인가?

(철저하게 회사 입장에서 토론해보자.)

### 기업 70% "채용시 서류전형서 필터링"

기사입력 2011-03-07 18:21

#### ● 필터링 항목

(단위%)

경력	59.0
전공	54.2
나이	50.0
학력	35.5
외국어 점수	22.9
자격증	21.1
학점	15.7
출신학교	15.1

※자료: 사람인(복수응답)

### [채용 뒷담화] “모든 자소서 꼼꼼히 읽습니다”..믿어도 되나?

2015-09-21 “결국 학벌..좋은 데 가려면 좋은 대 나와라”

취업준비생 사이에서는 예나 지금이나 기업의 채용 전형과정에 관한 갖가지 부정적 소문이 무성하다. 그中最 가장 대표적인 게 ‘좋은 곳에 취직하기 위해서는 결국 학벌이 좋아야 한다’는 이야기다. 실제로 수많은 취준생이 학벌이 딸린다는 이유로 자신의 자기소개서가 읽혀지지도 않은 채 쓰레기통에 버려지는 건 아닌지 우려한다.

최근 주요 대기업을 중심으로 입사지원서에 어학성적이나 인턴·봉사활동 경험 같은 스펙 기입란을 없애는 이른바 ‘탈 스펙 전형’이 확산하고 있다. ‘능력중심사회’ 구현이라는 정부의 방침에 따라 공기업들은 채용전형에 국가직무능력표준(NCS·National Competency Standards)을 적용하고 있다. 이러한 흐름에도 불구하고 기업의 서류전형 과정이 투명하지 않을 것이라는 소문은 사그라지지 않는다. 공채 지원서에 단순 스펙 기입란을 없앤 기업은 많지만 출신학교나 전공, 학점 등을 삭제한 사례는 아직 없기 때문이다.

취준생의 궁금증을 해소하기 위해 최원석 커리어앤스카우트 대표와 인터뷰를 진행했다. 그는 “수많은 취준생이 서류전형 통과를 목표로 자소서 등 취업서류에 관한 컨설팅을 받으며 비용과 시간을 낭비하는 게 안타깝다”고 말했다. 취준생에게 진실을 알려야 한다고도 말했다. 다음은 최 대표와의 인터뷰를 정리한 내용이다.

기업 채용설명회 등에서 빠지지 않는 단골 질문이 있다. ‘자소서를 정말 읽느냐’는 질문이다. 이에 대해 기업들은 ‘모든 지원자의 자기소개서를 꼼꼼히 읽는다’고 답한다. 사실인가?

결론부터 말하면 기업들이 서류전형 과정에서부터 지원자의 자기소개서를 읽는 건 아니다. 몇몇 외국계 기업이나 국내 기업 중 일부는 보는 경우도 있다. 하지만 대부분 필터링으로 서류전형을 진행한다. 설사 본다고 해도 자기소개서만을 가지고 작문대회처럼 순위를 정해 합격·불합격을 결정하지는 않는다. 단 면접과정에서는 본다. 지원자의 이력서와 자기소개서를 프린트해놓고 면접을 진행하기 때문이다. 하지만 서류전형에서 몇 만 명의 자소서를 일일이 읽고, 그 내용으로 전형을 실시하는 건 아니다. 일부 특수하게 보는 케이스는 예외로 하겠다. 중소기업에서는 자소서까지 꼼꼼히 보는 경우도 있다. 하지만 그룹사를 비롯한 대기업 등은 지원자의 모든 자소서를 읽지는 않는다.

자소서 필터링 기준은 뭔가. 학벌인가?

자소서 필터링 기준은 기업마다 정해진 내부 규정에 의거한다. 국가유공자 가산점이나 내부 추천, 전공, 자격증, 인턴십 경험, 사회경력 등 다양한 규정을 기반으로 필터링이 이뤄진다. 필터링 기준에 출신학교별 가점은 물론 학점, 외국어 점수, 출신 지역, 외모(사진)까지 포함할 수 있다. 내부 필터링 규정 및 가점 기준, 학교별 할당 등은 각 기업의 인사팀에서만 알 수 있다. 출신 학교를 예로 들면 매번 이른바 ‘스카이’ 출신만 채용할 수는 없기 때문에 그들만의 할당 기준을 두고, 해당 기준에 맞춰 채용한다고 보면 된다.

대다수 기업이 자소서를 읽지 않는다고 확신하는 근거는 뭔가?

10년 넘게 헤드헌팅 관련 업무를 하고 있다. 기업 대표나 기업 채용 담당자를 직접 만나 그들이 원하는 임원급 또는 과·차장급 인재를 매칭해주는 게 주요 업무다. 술자리 등 사적 자리에서 기업들에게 직접 들은 내용이다. 진실을 밝혀야 한다. 지난해는 물론 올해 채용시장에서도 바뀌는 건 없다. **자기소개서는 단순 참고용 자료라고 보면 된다.** 상식적으로 학창 시절 내내 놀다가 자소서만 잘 써서 취업할 수 있다면 국문과 출신이나 작가 지망생 등 글쓰기에 탁월한 사람들이 그룹사 공채를 석권했을 것이다.

기업의 채용을 대행하는 업체도 있다고 들었다. 채용대행은 어떻게 이뤄지나?

기업의 채용을 대행하는 회사가 따로 있다. 헤드헌팅 회사와는 전혀 다른 개념이다. 채용 대행사는 의뢰한 기업의 내부 인사기준 등에 의거해 채용만 대행한다. 대행업체가 주관적으로 채용 기준 등을 설정하는 게 아니라 의뢰 기업의 내부 정책이나 채용 기준을 토대로 서류 필터링 등을 진행하는 것이다. 물론 필터링 결과에 대해 기업에게 최종 피드백이나 컨펌을 받는다. 고객인 기업의 뜻에 따라 말 그대로 과중한 서류전형 업무를 대행하는 셈이다. 대기업도 그룹 공채 등이 진행되는 시점에서 채용대행을 맡긴다. 경력직 채용의 경우 거의 대부분 채용대행업체를 활용한다. 필요에 따라 신입 공채에서도 대행을 맡길 수 있다. 그룹사 공채를 시행하면서 인사팀의 업무가 과중한 경우 채용대행을 진행할 수 있다는 얘기다.

2) 경영학 수업은 대부분 ‘이론’에만 초점이 맞춰져 있다. 경영은 ‘실용학문’이다. 하지만 대부분의 경영학과 수업이 이론적인 기반만 초점을 맞추다보니 실무적인 기반은 많이 약한 편이다. 또한 경영학과 수업에서 가르치는 이론은 대부분 ‘대기업’에 적용되는 이론에만 초점이 맞춰져 있다. ‘스타트업’에는 적용되지 않는 이론을 배우는 것이다. 이러한 두가지 문제점에 대해서 깊이 생각해보고, 현재 경영학과 수업이 어느 방향으로 나아가야 할지를 토론해보자.

글 : 권도균(프라이머 대표)

학교에서 배운 경영학 이론으로 스타트업(신생회사)을 경영하면 뭔가 맞지 않는 것을 자주 경험한다. 개발자나 디자이너와 비교해 경영학을 전공한 공동창업자의 기여가 기대에 미치지 못하고 짐이 되는 사례를 자주 본다. 왜 그럴까. 스타트업에는 경영학이란 것은 필요 없고 단지 열정과 도전정신으로 열심을 다하는 이들만 있으면 되는 것인가.

21년간 창업을 경험하고 스탠퍼드대학에서 경영학을 가르치는 스티브 블랭크 교수는 “스타트업은 대기업의 작은 모형이 아니다(Startup is not just a smaller version of larger companies)”라고 했다. 대학에서 가르치는 경영학 이론은 스타트업이 아니라 대부분 대기업을 위한 것이라는 지적이다. 스타트업에 경영 이론이 불필요한 것이 아니라 적합한 경영 이론이 없었다는 얘기도 될 수 있다.

대기업의 사업은 이미 검증된 비즈니스 모델로 ‘어떻게 잘 실행하느냐’에 초점을 맞추고 있다. 스타트업은 비즈니스 모델을 검증하는 것 자체가 사업의 본질이다.