

유럽 주요국의 스타트업 지원 체계 현황 - 엑셀러레이터를 중심으로

강 유 리*

1. 개요

모바일 게임 관련 유력 웹진인 포켓게이머(PocketGamer, www.pocketgamer.biz)에서 선정한 2013년 상위 50개 모바일 개발사 리스트는 유럽계 스타트업(startup)¹⁾의 위엄을 보여준다. 1, 2위는 모두 핀란드 스타트업인 수퍼셀(Supercell)과 로비오(Rovio)가 차지했으며, 7위의 킹(King.com)은 영국/스웨덴 회사로 출시 1년 만에 5억 건²⁾ 이상 다운로드된 캔디 크러쉬 사가(Candy Crush Saga) 게임으로 유명하다.³⁾ 뿐만 아니라 노키아(Nokia)에서 퇴사한 개발진이 설립한 올라(Jolla)도 2013년 12월에 출시한 올라폰이 핀란드 시장 스마트폰 판매량⁴⁾에서 아이폰 5S와 아이폰 5C를 넘은 것으로 나타나 주목을 받고 있다.⁵⁾ 그 외에도 음악 스트리밍 서비스를 제공하는 스포티파이

* 정보통신정책연구원 창조경제연구실 전문연구원, (02)570-4257, xiaojie622@kisdi.re.kr

- 1) 주로 본격적인 수익 흐름이 발생하기 이전 단계에 있는 창업 초기 기업을 일컫는다. 《beSUCCESS》(2014. 2. 21)
- 2) *The Christian Post*(2013. 11. 17)
- 3) *PocketGamer*(2013. 3. 25)
- 4) 현재 올라폰은 핀란드 3대 이동통신사인 DNA만 취급하며, DNA가 집계한 자사 스마트폰 판매량 집계 기준이다.

(Spotify)는 스웨덴 스타트업이며, 스카이프(Skype)는 에스토니아에서 나온 유명한 기업이다.

이러한 양질의 스타트업이 꾸준히 배출되고 있는 유럽의 창업 생태계는 분명 연구해볼 가치가 있다. 이를 위한 기초 단계로 본고는 유럽의 스타트업 지원 체계를 중심으로 유럽 창업 생태계를 접근하고자 한다.⁶⁾ 유럽 회원국 중 GDP 기준으로 상위 7개국(프랑스, 독일, 이탈리아, 네덜란드, 스페인, 스웨덴, 영국)에 초창기 창업 생태계의 형태를 보이고 있는 체코와 슬로바키아를 추가하고, 작지만 유대가 긴밀한 공동체 특성을 지니며 1990년대 이후 제2의 창업 붐이 일어나고 있는 아일랜드를 포함하여 총 10개국을 대상으로 스타트업 지원 체계의 주요 현황을 정리하였다.

2. 유럽 스타트업 지원 체계별 특징

유럽에서 스타트업을 지원하는 프로그램은 크게 인큐베이터(incubator), 엑셀러레이터(accelerator), 컴퍼니 빌더(company builder)로 구분할 수 있다.

인큐베이터는 대학, 연구소, 경영대학 등 지식 센터와 연계된 물리적 공간을 제공함으로써 내부 사업의 분사(spinout)나 월 임대료를 내고 입주한 외부 기업가의 비즈니스 아이디어 개발을 지원하는 역할을 한다. 이러한 모델은 주로 스웨덴과 아일랜드에서 흔히 나타난다. 인큐베이터의 주요 특징은 물리적 사무 공간 제공, 멘토링/비공식적 이벤트/컨설팅 서비스 제공, 투자자에 노출 및 공공 자금 연결로 요약된다.

엑셀러레이터는 미국 Y-Combinator의 성공적 운영에 따라 전 세계적으로 확산된 모델로 유럽의 주요 중심부(hub)에 위치하고 있다. 주요 특징은 공개적인 선발과정을 통해 선정된 스타트업에게 소규모의 지분투자를 한다는 것이다. 프로그램은 기수별로 운영되며, 제한된 기간 동안 집중적인 멘토링과 다양한 이벤트를 제공한다.

5) 《아시아경제》(2014. 1. 3)

6) 이하에서는 Salido, Sabás, & Freixas(2013)의 “The Accelerator and Incubator Ecosystem in Europe”의 주요 내용을 요약 정리하였다.

컴퍼니 빌더는 새로운 비즈니스 기회를 내부, 즉 컴퍼니 빌더 설립자의 전문 분야에서 찾는다는 점에서 인큐베이터 및 액셀러레이터와 구분된다. 현재는 베를린을 중심으로 확산되어 있다. 팀이 구성되기 전에 시장 검증(market validation)을 거치며, 설립자가 자신이 보유한 자원을 기반으로 스타트업을 독자적으로 운영(bootstrapping)하는 것을 특징으로 한다.

〈표 1〉 유럽 10개국 스타트업 지원 체계별 주요 특징

구분	인큐베이터	액셀러레이터	컴퍼니 빌더
배치/기수별 운영	×	○	×
스타트업의 지분 확보	×	소수 지분 획득	다수 지분 획득
아이디어 출처	외부	외부	내부
물리적 공간 제공	○	경우에 따라	○
멘토링 제공	○	○	○
투자자 연결	경우에 따라	○	○
자금 지원	×	○	○
지원 기간의 한계	×	○	×
평균 지원 기간	1~2년	3~12개월	2~3년
지리적 범위	유럽 전역	대도시 중심부	베를린, 더블린, 런던
스타트업 지원 프로그램 수	136	111	13

자료: Salido, Sabás, & Freixas(2013), p.9.

3. 유럽 주요국 스타트업 지원 체계 조사 내용

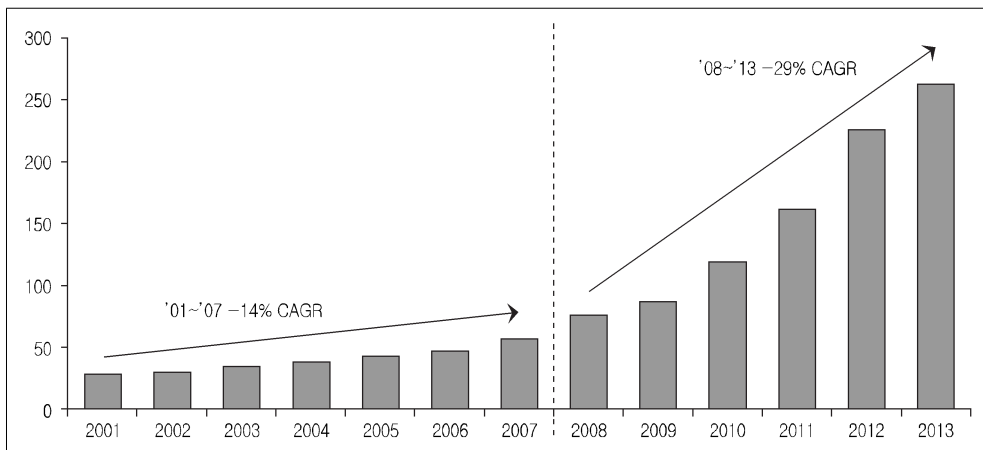
(1) 인큐베이터 및 액셀러레이터 업체 현황

유럽 대부분의 액셀러레이터 및 인큐베이터⁷⁾는 2008년 금융 위기 이후 빠르게 증가하였다. 유럽의 주요 10개국을 대상으로 조사한 것에 따르면, 2001년부터 2007년

7) 이하에서는 편의를 위해 ‘액셀러레이터 등’이라 부른다.

까지 연평균 14%의 성장률을 보인 반면 2008년부터 2013년까지는 연평균 29%로 더 가파르게 증가했다. 이 중에서 최근에 많은 주목을 받고 있는 엑셀러레이터만을 고려하면 유럽 전역에 94개의 업체가 있는 것으로 조사되었다.⁸⁾

[그림 1] 유럽 10개국의 엑셀러레이터 등 수 추이



자료: Salido, Sabás, & Freixas(2013), p.5.

GDP 기준으로 상위 7개 유럽 국가의 엑셀러레이터 등의 현황을 보면 두 가지 특징이 발견된다. 첫째, 유럽 국가간 엑셀러레이터 등 현황의 외형적인 격차이다. 가장 많은 업체가 존재하는 영국의 경우 50여개의 엑셀러레이터 등이 존재하고 이 중 32개가 런던 지역에 집중되어 있다. 그러나 대부분의 유럽 국가들에서는 이보다 적은 수의 엑셀러레이터 등이 존재한다. 프랑스와 영국에서는 엑셀러레이터 등이 수도나 경제적 중심지에 위치한 반면 나머지 유럽 국가들의 경우에는 전국에 고른 분포를 보이고 있다. 예를 들어 스웨덴은 22개의 엑셀러레이터 등이 있으며, 이 중 4개의 업체만이 스톡홀름에 위치한다.

8) *Techeu*(2013, 11, 29)

〈표 2〉 유럽 상위 7개국의 엑셀러레이터 등 현황

구분	독일	프랑스	영국	이탈리아	스페인	네덜란드	스웨덴
GDP (Bn USD)	3,400	2,608	2,440	2,014	1,352	773	526
인당 GDP (EUR)	30,100	27,600	30,400	22,800	20,300	32,700	35,500
엑셀러레이터 등 업체 수	31	35	50	23	38	21	22
엑셀러레이터 등 최초 설립년도	2001	2000	1986	2004	1989	2000	1983
엑셀러레이터 등 평균 설립년도	2001	2008	2009	2009	2010	2009	2007

자료: Salido, Sabás, & Freixas(2013), p.5. 수정 인용

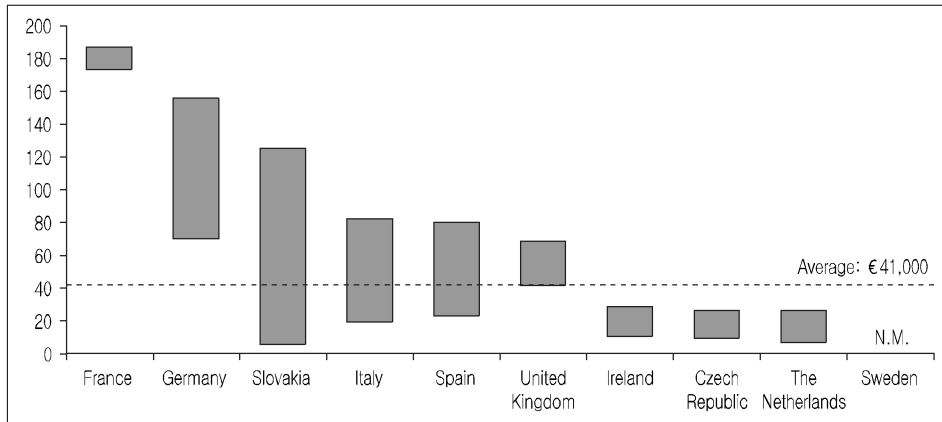
둘째, 국가의 전반적인 경제발전 정도와 엑셀러레이터 등 업체수간에 상관관계가 없다는 것이다. 총 GDP가 가장 많은 독일이나 인당 GDP가 가장 높은 스웨덴과 비교하면 영국과 스페인에 상대적으로 많은 엑셀러레이터 등이 존재하고 있다.

(2) 유럽 회원국별 엑셀러레이터 등의 투자 현황

엑셀러레이터 등의 투자금액을 보면 프랑스와 독일의 경우에 큰 규모로 투자가 이뤄지며, 이탈리아, 스페인, 영국은 20,000~60,000유로 규모로 진행되는 것으로 나타났다. 슬로바키아나 체코 등은 투자금 규모로 볼 때 아직까지 초창기의 창업 지원이 활발한 것으로 보인다. 이상을 종합하면 유럽의 엑셀러레이터 등의 평균 투자규모는 41,000유로로 추정된다.

[그림 2] 유럽 10개국별 엑셀러레이터 등 최대 - 최소 투자 금액

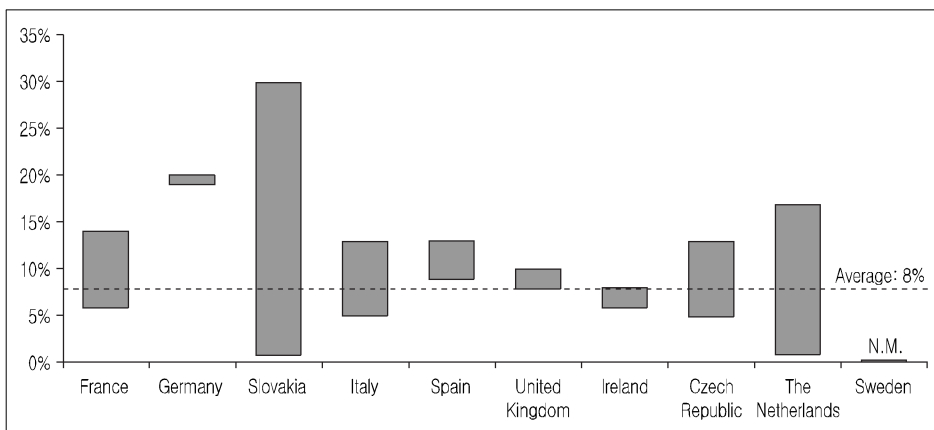
(단위: 1,000유로)



자료: Salido, Sabás, & Freixas(2013), p.7.

투자에 대해서 엑셀러레이터 등이 확보하는 지분율은 5~15% 정도이며, 평균적으로는 8%인 것으로 나타났다. 독일의 경우 상대적으로 높은 20% 대의 지분율을 보이고 있는데 이는 다수의 지분 확보를 특징으로 하는 컴퍼니 빌더가 주로 독일에서 활동하고 있는 것에 기인한다.

[그림 3] 유럽 10개국별 엑셀러레이터 등의 최대 - 최소 지분 확보율



자료: Salido, Sabás, & Freixas(2013), p.8.

(3) 유럽 회원국별 엑셀러레이터 등 네트워킹 및 기타 현황

엑셀러레이터 등의 가장 중요한 역할 중의 하나는 다양한 이해관계자(투자자, 소비자, 미디어 등)와의 네트워킹을 얼마나 잘 제공할 수 있는 것인가이다. 이러한 네트워킹 제공 능력은 스타트업과 다양한 이해관계자간의 정보 격차(information gap)를 얼마나 해소할 수 있느냐의 문제와 직결되어 있다. 정보 격차 해소를 위한 기본 전제는 엑셀러레이터 등에 대한 정보가 제대로 제공되어야 한다는 것이다. 그러나 우리나라와 마찬가지로 유럽에서도 엑셀러레이터 등에 대한 주요 정보 제공 미흡으로 창업가 및 투자자들이 여전히 정보 격차 문제를 겪고 있다. 즉, 창업가는 개별 창업 지원 프로그램을 검색하는데 많은 시간을 들이며, 투자자들도 돈을 어디에 어떻게 투자할 것인가에 대한 올바른 의사 결정을 내리는데 엑셀러레이터 등의 도움을 받기 어려운 것으로 나타났다.

〈표 3〉 유럽 상위 10개 경영대의 벤처 생태계 역량(알파벳 순)

경영대(국가)	벤처랩/엑셀러레이터	투자자 네트워크	종자기금
Cambridge Judge(영국)	○	○	×
ESADE(스페인)	○	○	×
HEC(프랑스)	○	○	×
IE(스페인)	○	○	×
IESE(스페인)	○	○	○
IMD(스웨덴)	×	○	×
INSEAD(프랑스)	○	○	×
LBS(영국)	○	○	○
MBS(독일)	○	○	×
Oxford Said(영국)	○	○	○

자료: Salido, Sabás, & Freixas(2013), p.17.

한편, 정보 공급(information flow)이나 지식 이전(knowledge transfer)에 있어 중요한 역할을 하고 있는 대학 및 경영대도 벤처랩(venture lab)이나 인큐베이터 및 엑셀러레이터 등의 스타트업 프로그램을 운영 중이나 이들과 민간 부문간의 연계는 취약한 실정이다. 그래서 대학을 중심으로 기업가정신 교육 및 창업 지원이 이뤄지고 있어도 대부분이 외부의 창업가에게 열려있지 않아 그 실효성에 한계가 있는 것으로 분석되었다.

한편, 10개국에 존재하는 대부분(85%) 엑셀러레이터 등은 자국 내에 기반을 두고 활동하며 15%만이 글로벌한 기반을 확보하고 있다. 이들이 지원하는 스타트업은 산업별로 세분화되었기 보다는 산업 전반 영역의 스타트업을 대상으로 지원하는 것으로 나타났다.

4. 결 어

이상 살펴본 유럽 주요국의 엑셀러레이터 등 스타트업 지원 프로그램 수 및 성과 등 현황은 미국보다는 우리나라의 엑셀러레이터 현황과 더 유사한 것으로 보인다. 그래서 우리나라와 마찬가지로 유럽에서도 미국의 창업 생태계를 벤치마킹하려는 노력이 이어지고 있다. 우선 2014년 1월에 열린 다보스 포럼에서 유럽집행위원회 부의장인 네일리 크루스(Neelie Kroes)는 유럽에 창업 활성화가 필요함을 역설하면서 새로운 엑셀러레이터 프로그램과 유럽 스타트업을 위한 싱크 탱크(think tank)에 대한 계획⁹⁾을 발표하였다. 뿐만 아니라 유럽 엑셀러레이터 공동 모임인 Accelerator Assembly는 오는 3월 14일 마드리드에서 개최될 컨퍼런스에서 유럽 엑셀러레이터 생태계 현황, 엑셀러레이터의 효과 측정 및 평가 등을 주제로 논의할 예정¹⁰⁾으로 본격적

9) 새로운 엑셀러레이터 프로그램인 ‘스타트업 유럽 파트너십(Startup Europe Partnership)’을 통해 유럽 스타트업들의 자금 유치와 글로벌화를 지원할 계획이다. 이와 함께 새로운 싱크 탱크로 ‘유럽 디지털 포럼(Europe Digital Forum)’을 통해 기업가들의 현장 목소리를 정책에 반영하고 국가별 스타트업 친화도를 의미하는 ‘유럽 디지털 지수(Europa Digital Index)’를 산출하고 발표할 예정이다. *New Europe*(2014. 1. 23)

10) <http://www.acceleratorassembly.eu/conference>

으로 엑셀러레이터 관련 움직임을 활발히 전개하고 있다.

우리나라는 2010년 이후, 성공 벤처인이 주축이 되어 20여개의 엑셀러레이터가 운영 중이며, 점차 그 형태 및 운영 주체가 다양해질 것으로 예상된다. 이러한 가운데 이들 업체들의 외형적 다양성 또는 확장보다 중요한 것은 이들이 실질적으로 창업 생태계를 개선시킬 것인가이다. 이를 위해서는 업계 자체의 노력과 정부 차원의 역할이 균형을 이룰 필요가 있다. 우리나라와 유럽의 스타트업 지원 생태계가 거의 유사함에도 성공적인 스타트업이 잇따라 나오고 있는 유럽 주요국들의 창업 생태계 현황 및 정부 등 관련 이해관계자의 행보에 주목하면서 우리나라에서도 창업 생태계 활성화 차원에서 엑셀러레이터 등의 시장 현황 파악 및 이들 성과 분석 등 본격적인 논의가 진전되기를 기대해 본다.

참고문헌

- 《아시아경제》(2014. 1. 3), “노키아의 후예 ‘올라’ … 안방서 아이폰5s·5c 판매량 넘어”.
- 《beSUCCESS》(2014. 2. 21), “Managing Innovation (1) 구글은 어떻게 성장과 혁신, 두 마리 토끼를 잡았는가”.
- Accelerator Assembly, www.acceleratorassembly.eu
- New Europe* (2014. 1. 23). “VP Kroes announces startup initiatives at Davos”.
- PocketGamer* (2013. 3. 25). “The PocketGamer.biz top 50 developers of 2013: 10 to 1”.
- Salido, E., Sabás, M., & Freixas, P. (2013). “The Accelerator and Incubator Ecosystem in Europe.” Telefónica.
- Techeu* (2013. 11. 29). “It’s getting crowded: with roughly 100 startup accelerators across Europe, how many are enough?”.
- The Christian Post* (2013. 11. 17). “Candy Crush Saga One Year Anniversary Reveals 150 Billion Games Played Since Launch”.