

CONNECTING DOTS



선보엔젤파트너스 소식지 #05

선보엔젤파트너스의 또 다른 도전, 글로벌 유럽, 싱가포르, 미국, 중국 생태계와 시사점



글로벌에서 창업 생태계는 빠른 속도로 산업생태계와 맞물려 진화가 이루어지고 있습니다. 특히나 독일을 중심으로 한 유럽 생태계는 제조업을 시작으로 투자, 산업의 연결과 밸류업, 회수의 선순환 사이클 각각이 깊은 고민을 가지고 진화해 가고 있습니다.

선보엔젤파트너스는 2018년 7월 싱가포르 오피스 설립을 시작으로 본격적인 글로벌 시장에서 도전을 시작합니다. 아시아를 중심으로 네트워크를 연결하여 유럽, 미국, 중국 등의 글로벌 시장을 유기적으로 연결하기 위한 준비 과정과 시사점을 함께 공유하고자 합니다. <글로벌 특집 : 6~12면>

'라운드테이블' 전국 확대 더 넓은 중견기업 연합과 혁신을 위해



선보엔젤파트너스와 라이트하우스 컴바인 인베스트는 제조업을 중심으로 한 기존의 산업으로부터 출발해, 창업생태계가 맞물려 어떻게 함께 공생하며 혁신할 수 있을지에 대한 고민과 연결을 계속하고 있습니다. 이 연결을 위한 생생한 네트워킹인 '라운드테이블'을 이제 전국으로 확장하여 100개 이상의 중견기업이 함께 참여하고 연합하여, 미래를 함께 준비하고자 합니다. 혁신과 연결의 확장에 관한 이야기를 함께 나누고자 합니다. <라운드테이블 특집 : 2면>

'라운드 테이블', 전국으로 넓히고 세계를 연결하다 부산, 울산, 대구, 광주, 서울, 경남으로 확대

ROUNDTABLE

선보엔젤파트너스와 라이트하우스 컴바인 인베스트가 투자, 산업, 기술 생태계 연결을 위해 정기적으로 개최하는 네트워킹 자리입니다. 광주 행사로 19회를 맞는 라운드테이블은 5개 중견기업에서 시작하여 부산뿐 아니라, 울산, 대구, 광주, 경남, 서울로 확대하며 현재까지 60개 이상의 중견기업과 70개가량의 스타트업이 참여하였고, 글로벌 투자자들과 창업생태계를 연결하는 자리로 진화했습니다. 또한, 명사들의 강연을 통해 국내외 투자생태계 연결에 대한 이해를 돕고 있습니다.

Daegu – 9월 13일



대구를 거점으로 활동하는 예원파트너스와 함께 라운드테이블을 개최하였습니다. 특히 대구 라운드테이블은, 양사가 공동 주최하며 업무 협업을 본격 가동하는 시발점이자, 부산, 울산 이외 지역에서 처음 개최하는 라운드테이블로 전국 확대 시작의 의미도 있었습니다. 선보엔젤파트너스 및 라이트하우스 포트폴리오 3개사의 IR (퓨처메인, CEM, 리비콘) 외에도 KDB 벤처금융실로부터 창업생태계 소개 및 싱가포르 VC인 Expara Douglas 대표의 싱가포르 및 동남아 투자 시장의 현황을 공유하며, 대구의 중견기업과 산업을 위한 혁신을 함께 논의하였습니다.

Busan – 10월 10일



센텀 이코노믹스에서, 글로벌 연결의 첫 시작인 '글로벌 라운드테이블'을 개최했습니다. 선보엔젤파트너스의 <중견기업과 유럽 기술 생태계와 국내 스타트업의 협업> 설명을 시작으로 침단랩, 위멤스, 달리릭스 등의 스타트업 IR 피칭이 진행되었습니다.

특히 이 날 글로벌 투자 생태계 연결을 위해, 독일의 VC인 Redstone Samuli Siren대표의 <독일의 오픈노베이션과 투자생태계>와, 이탈리아 VC Evolvi Company의 <이탈리아 투자 생태계 및 사례> 등의 설명이 이어졌습니다. 이 날 자리에는 파트너 중견기업뿐 아니라 유럽 VC, 부산시, IBK 기업은행 등의 유관기관, 카페24 등 70여 명이 참석해 글로벌 연결을 위한 네트워킹 시간을 가졌습니다.

Ulsan – 9월 28일



라이트하우스의 고병철 대표의 <울산 청년창업펀드> 소개로 문을 연 이날 행사는, 울산광역시 박병희 일자리총괄 과장의 인사와 울산시 스타트업 IR이 이어지며 행사의 분위기를 고조시켰습니다. 선보엔젤파트너스와 라이트하우스의 울산 포트폴리오 기업들인 리센스메디컬, NX테크놀러지, SML 등의 기업들을 소개했습니다. 이 자리에는 기존 울산 파트너 중견기업뿐 아니라 덕양 등 울산 소재 중견기업 및 미래에셋대우 등의 투자기관에서도 함께 하여 자리를 빛냈습니다.

[<기사링크>](#)

Gwangju – 10월 30일



GIST 창업진흥센터에서 광주 지역 첫 라운드테이블 행사를 진행했습니다. 이날 행사에는 중견기업 및 유관기관에서 약 60명 이상이 참석하여, 광주 지역의 중견기업들이 기술집약적 산업으로 혁신할 수 있는 방법들을 함께 공유하고 논의하였습니다.

디스플레이 소재, 소형 라이더 스캐너, 산업용 머신러닝 솔루션, 인공지능 엔진 기술 등을 다루는 수준 높은 광주의 기술 스타트업들이 관련 분야의 중견기업들과 연결을 시도하는 자리였고, 광주에서 이런 의미 있는 연결을 지속해 나갈 계획입니다.

[<기사링크>](#)

라이트하우스에서 네트워킹 데이 개최



8월 23일, 라이트하우스 우면동 사무실에서 네트워킹데이가 열렸습니다. 네트워킹데이는, 투자사와 스타트업이 저녁 식사를 나누며 캐주얼한 분위기 속에서 교류하는 네트워킹 행사입니다.

이번 행사는, 벤처투자기업 8개사(Imm, 엠벤처투자, 지유투자, 현대기술투자, 아주IB, 인라이트벤처스, 유안타인베스트먼트, LB)가 참석한 가운데, 선보엔젤파트너스의 포트폴리오 기업인 사피엔반도체, CEM, 다나그린의 IR 피칭이 진행되었습니다. IR 피칭 세션 후에는 투자자와 소통·교류의 장이 이어졌으며, 투자사들은 "관심 있는 기업과 매칭이 되었다", "편안하게 네트워킹 할 수 있었다"며 많은 호응을 보였습니다. 선보엔젤파트너스는, 향후 후속 투자 시점까지 지속적으로 연결을 이어가겠습니다.

KDB 넥스트라운드 선보엔젤파트너스 데이



9월 12일, KDB 산업은행이 주최하는 넥스트라운드에서 액셀러레이터, 벤처캐피탈, CVC 등 혁신벤처생태계를 주도하고 있는 20개 기업 60여 명이 참석한 가운데 선보엔젤파트너스의 포트폴리오사인, 엑세스랩, 페스카로, 코멘토, 필더세임의 IR 피칭이 진행되었습니다. 이날 피칭한 4개사는 시리즈 A 펀딩을 계획하고 있으며 목표는 10~20억 규모입니다. 선보엔젤파트너스는 스타트업의 후속 투자 및 지원을 위한 네트워킹을 확대해 나가고자 합니다.

울산시, 데모데이 개최



울산지역 교수벤처기업 창업지원 데모데이가 9월 11일에 열렸습니다. 울산시가 주최하고, 선보엔젤파트너스와 UNIST, 울산대학교가 함께한 이번 데모데이는, 지역대학이 보유한 우수 기술을 발굴해 민간 창업투자사와 연계하여 사업화를 지원하는 13개의 교수 벤처기업과 민간 투자사인 미래에셋대우를 비롯한 스틱인베스트먼트, 미래삼성벤처투자 등 15개사가 참여해 그 의미를 더했습니다.

한편, 씨니웨이브텍, 그래핀엔지, 퓨전바이오텍 등 전체 13개 교수벤처기업 가운데 10개 기업은 UNIST 출신 교수가 창업했습니다.

싱가포르 VC, JCS Venture Lab과 업무협약

지난 8월, 선보엔젤파트너스와 싱가포르 벤처캐피탈 JCS Venture Lab은 스타트업 투자유치와 해외 진출을 지원하기 위한 업무협약을 체결했습니다. 양사가 보유하고 있는 스타트업의 싱가포르 및 한국 시장 확장 지원을 위한 정보와 노하우를 공유하고, 지속적인 협업을 통한 경쟁력 강화 및 스타트업 지원을 확대할 계획입니다.

[<기사링크>](#)

기술창업 교육 - 송승환 회장 등 명사 참여



센텀 이노코웍스에서 지방소재 기술창업기업을 대상으로 창업 교육 프로그램을 실시합니다. 지역 산업과 글로벌 네트워크를 연계하는 강점과 지역 기반 산업의 신사업 연계 경험을 살려 기술 창업 기업이 성장할 수 있도록 지원하는 교육프로그램을 운영하고자 합니다. 연세대 총장을 역임한 정갑영 교수를 비롯해 PMC 프로덕션 송승환 회장의 <예술적 상상력과 과학 기술>, 김앤장 정철환 변리사, 권오진 변호사의 <기술 중심 비즈니스에서 승리하기 위한 특허전략>, 선보엔젤파트너스 김형석 고문의 <기업가 정신> 강의까지, 서바이벌 마케팅 전략을 시작으로 법률, 회계, 특허 다양한 분야의 명사를 초청하여 4차 산업혁명 특강을 진행합니다.

포트폴리오사 News

선보엔젤파트너스 첫 Exit 기업 레드스톤소프트, 인수합병을 통한 밸류업



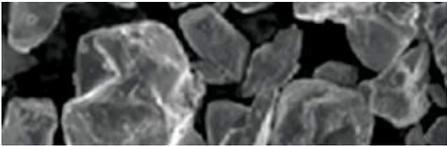
선보엔젤파트너스 포트폴리오인 레드스톤소프트를 지니언스가 인수하여 첫 M&A를 통한 첫 Exit이 이루어졌습니다.

2017년 7월 선보엔젤파트너스가 투자하고 TIPS 프로그램에 선정되었던 레드스톤소프트는 2017년 1월 안랩, 하우리, 삼성SDS 출신의 보안솔루션 개발자들이 창업한 회사로, 랜섬웨어 등 지능화된 보안 공격에 대응할 수 있는 EDR솔루션을 개발하고 있습니다.

미국 등에서 각광받고 있는 등 기술에 대해 지니언스가 향후 미래 산업으로 키워가기 위해 전격적으로 M&A가 진행되었습니다.

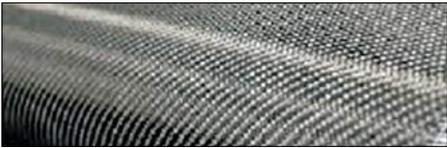
[<기사링크>](#)

신규 포트폴리오사



SML_Singular Materials Laboratory

EV/ESS 용 고밀도 리튬이온 2차 전지 양극 소재개발
현재 고니켈계 NCM/NCA의 수명, 안전성, 높은 제조 단가 문제를 해결하며
단결정 형태의 양극소재를 생산할 수 있는 기술 보유



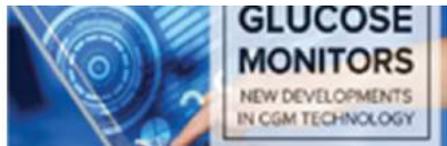
CEM_Carbon & Energy Material

스마트 PTC Carbon Unit을 적용 저전력형 자동차 발열시트 및 패널개발
고온한계점 설정으로 기존 열선시트의 단선문제 해결 및 안정성/열 효율 극대화



사피엔반도체

Micro LED 디스플레이용 드라이버 IC 설계
액티브 구동방식을 사용해 전력 효율성 증대하여 고유 알고리즘을 통한 Micro LED
디스플레이 보상 해결, 메모리칩 보유 가능한 드라이버 IC 설계로 패널 두께 감축



에스비솔루션즈

자기 공진형 무선 전력 통신 및 생체 정보 센싱 기술 이용한 체내 이식형
바이오센싱 시스템 개발하여 인슐린 의존형 당뇨 환자들을 위한 CGMS



첨단랩

기공층 산란 기술을 이용한 UV LED광학산판 제조
기존 UV LED의 특성인 점광원 문제 해결을 통해 UV LED 적용 제품의 생산비용을
획기적으로 감소. 경화기, 살균, 수처리에 활용 가능



퓨처메인

머신러닝 기술을 활용한 실시간 다변요소예 예지보전 시스템 개발
무선통신기술을 이용한 진동데이터 분석으로 설비의 실시간 모니터링과 조기결함을 감지하여
설비의 돌발 고장을 예방하는 기술



써니웨이브텍

무선 통신사용이 불가능한 환경에 사용가능한 극한 환경 IoT 통신기술개발
금속 표면을 통과할 수 있는 자기장을 활용하여 통신이 되지 않는 공간에도 데이터 전송 가능



홀짝

신발 내측사이즈와 발사이즈를 DB화하여 개인별 맞춤 신발사이즈를 추천할 수 있는 알고리즘을 개발
구매 이후 소비자가 사이즈로 인한 반품율을 줄일 수 있는 B2B솔루션 제공

부산 오피스



시리즈 A 패키지 런칭

포트폴리오 기업의 Scale up 단계에서 시리즈 A 라운드 펀딩을 체계적으로 지원하기 위한 '시리즈 A 패키지' 프로그램을 런칭했습니다. 스타트업 기업들의 시행착오들을 체계화하여, 비즈니스모델을 정교하게 다시 정리하고 면밀한 자금계획 및 투자자 커뮤니케이션 준비까지 1~2개월간 집중적으로 실행하는 밸류업 프로그램으로 페스카로와 드림에이스가 이번 프로그램에 함께했습니다.

선보엔젤파트너스 X 라이트하우스



라이트하우스

클래스팅, 미술토로부터 41억 투자유치

라이트 하우스 투자회사인 클래스팅이 41억 투자유치를 했습니다. 클래스팅은 교사, 학생, 학부모의 효율적인 소통과 수업 및 학습 관리를 지원하는 교육 소셜 플랫폼입니다.

한편, 클래스팅은 '미술토'로부터 최초로 투자 유치 받은 한국 기업이 되었습니다. 미술토는 소프트뱅크 손정의 회장 동생인 손태장 회장이 운영하는 벤처캐피털입니다.

[<기사링크>](#)

울산 오피스



사랑 나눔 봉사활동

지난 8월, 선보엔젤파트너스 울산지사 임직원은 울산에 한 복지회관에 방문하여 장애우 일손 돕기 봉사활동을 했습니다. 선보엔젤파트너스는 지역경제 활성화에 기여하고, 봉사활동을 지속적으로 전개하며 사회공헌을 끊임없이 실천하는 따뜻한 기업이 되겠습니다.

Open Innovation 워크숍 진행

10월 9일, 선보엔젤파트너스와 라이트하우스는 선보공업 임직원과 함께 단합을 위한 선보패밀리 워크숍을 가졌습니다. 선보공업, 라이트하우스와 함께 글로벌 진출 그리고 중견기업의 혁신을 토의하기 위한 자리로 마련되었습니다. 이 자리를 후원해주신 선보공업 최금식 회장님은 선보공업의 성장 과정과 국내 제조업이 당면한 한계들을 공유하며 기술집약적인 산업으로 제조업이 도약하기 위해 생태계를 함께 혁신해 가기를 당부했습니다.

선보엔젤파트너스

포브스 글로벌 CEO 컨퍼런스 참가



포브스 아시아에서 개최한 <포브스 글로벌 CEO 컨퍼런스>에 최영찬 대표가 한국을 대표하여 참가했습니다. 10월 28일부터 31일까지 태국 방콕에서 개최된 이번 행사는, 글로벌 기업의 CEO들이 한자리에 모여 4차 산업혁명의 세계 변화에 대한 대응 방안을 논의하는 자리로 글로벌 연결을 위한 네트워크를 진행했습니다.

글로벌에 대한 선보엔젤파트너스의 관점과 접근

“왜 싱가포르, 베를린, 파리, 헬싱키, 중국, 미국에 주목했는가?”



Point 1 : 다양성이 공존하는 도시, 혁신의 원천

혁신의 첫번째 조건은 다양성의 공존입니다. 선보엔젤파트너스 팀 역시 그러한 취지로 다양한 국적과 성향의 사람들로 구성하고 있습니다. 이러한 다양성을 기반으로 열린 마음으로 함께 네트워킹하고 혁신과 진화를 하는 도시들을 주목하였습니다. 싱가포르는 인구 약 580만명 중, 외국인 비율이 30%에 이르고, 베를린, 파리, 헬싱키는 각각 20%에 이르는 도시입니다. 특히 베를린의 경우 스타트업 창업자의 43%가 외국인 국적으로 다양한 국적의 사람들이 스타트업이나 투자생태계에 어우러져서 혁신을 해나가고 있습니다. 우리는 이러한 곳을 주목하여 글로벌 연결을 시작하였습니다.

Point 2 : 오픈 이노베이션과 명품 스타트업

독일의 산업 환경은 대한민국과 매우 닮아있고, 우리가 가장 잘할 수 있는 미래를 보여주기도 합니다. 제조업을 기반으로 산업을 일구어 왔고, 기술집약적인 부분들을 접목하여 보다 부가가치 높은 영역으로 가는 모습을 통해 우리 오픈 이노베이션 생태계의 미래를 볼 수 있었습니다. 스타트업의 시작점은 한국과 비슷하나 그들의 산업 생태계가 함께 협업하며 빠르게 성장해 나가는 유럽의 스타트업의 경우 시리즈 A 이후부터는 기업의 사업 레벨이 달라지기 시작합니다. 자금의 힘이 아닌 연결의 힘으로 명품 스타트업을 만들어가는 글로벌 생태계에서 우리 산업이 나아가야 할 방향의 힌트를 얻을 수 있었습니다.

Point 3 : 진화된 투자 생태계

글로벌 시장의 투자회사들은 단순히 운용하는 돈의 규모를 자랑하지 않습니다. 체계적으로 전세계 스타트업들을 테마에 따라 분류하고 IR자료를 인공지능을 통해 분석하며 보다 체계화하여 글로벌 기업이나 CVC와 연계하여 투자 대상을 찾아가는 기업, 보다 적극적으로 전문화된 섹터에서 스타트업이 잘 경영하고 성장할 수 있도록 깊이 있게 밸류업을 제공하며, 투자 이후 대상회사의 손익이 개선되는 성과로 말하는 투자회사들, 그리고 투자한 16개 회사 중 11개사의 M&A를 글로벌 기업에 성공시킨 투자회사 등 모두가 철학과 원칙을 가지고 하나의 영역에서 고도로 진화된 생태계를 엮을 수 있었습니다.

Point 4 : 우리가 본 대한민국의 가능성, 시사점

이러한 치열한 생태계 안에서 우리의 가능성을 보았습니다. 한국이 가진 제조업의 풍부한 인프라와 네트워크와 열정, 그리고 아시아 시장에 대한 네트워크는 유럽을 비롯한 다른 생태계에서 호기심을 가지고 함께 협업하고 싶어하는 가장 중요한 자산이었습니다. 시장이나 자금의 크기는 그들의 고려 사항이 아니었습니다. 함께 협업하고 더욱 큰 진화를 위해 파트너로 함께 협업하고 싶어하는 글로벌 투자회사나 명품 스타트업, 그리고 산업 네트워크에게 우리의 중견기업의 네트워크 연합은 큰 가능성이었습니다. 이를 보다 발전시켜 나아가기 위해 선보엔젤파트너스의 보다 담대한 연결과 네트워킹 그리고 진화를 시작하고자 합니다.

Point 5 : 현재 투자생태계에 대한 반성, 그리고 남겨진 과제들

더 이상 펀드, 그리고 자금은 글로벌 생태계에서는 단순한 Commodity였습니다. 펀드 생태계 또한 훨씬 높은 수준으로 진화해 나가가고 있었습니다. 한국의 투자 생태계가 더 이상 자금이 안주할 수 없고, 커다란 혁신이 필요함을 생생하게 느끼며 보다 큰 혁신을 위해 선보엔젤파트너스 스스로가 혁신을 시작하기로 했습니다. 글로벌 시장 관점에서 본질이 아닌 것에 많은 에너지가 집중되어 있는 한국 생태계 안에서의 일들을 반성하고, 또 글로벌 시장에서 발견한 우리만의 가능성을 다시 발견하며 글로벌 시장에서 보다 치열하게 협업하고 경쟁하고자 합니다.

CONNECTING DOTS – SINGAPORE



동남아 오픈 이노베이션의 중심지, 다양성의 나라 싱가포르에서 글로벌 네트워크를 시작하다

올해 7월부터 싱가포르 오피스를 설립하여 운영을 시작하였습니다. 1년 전, 2017년 10월 우연한 인연으로 시작되었지만 어느 곳보다 개방적으로 협업하고 다양성을 추구하고 있는 싱가포르는 향후 아시아 네트워크를 이어가는 중요한 점으로 기대되는 곳입니다.



싱가포르에 방문한 낯선 손님 그리고 Expara와의 만남

선보엔젤파트너스가 처음 싱가포르를 방문한 것은 2017년 10월 말, 현지 창업 생태계를 알아보고 현지 스타트업과의 공동 데모데이를 개최하기 위해서였습니다. 콜드 메일을 보내 40여명의 현지 VC 및 관련 사람들을 초대했고, Expara도 그중 한 곳이었습니니다. 대다수의 투자자들은 '한국이라는 시장'에는 어떤 스타트업이 있는지가 궁금해서 알아보려고 참석하였다고 하였습니다. 한국 시장에 어떤 스타트업이 있는지 보고, 좋으면 투자하고... 정도의 관심이었죠.

Expara는 그러한 투자사 중 한 곳이었고, 한편으로 유일하게 기투자한 한국 포트폴리오를 가지고 있는 투자사였습니다. 그리고 종종 한국을 직접 방문하여 스타트업과 미팅을 하고, 월 1회 꼴로 화상회의를 하며 관리도 열심히 하고 있는 정말 진짜배기구나 하는 느낌이 들었습니다.

첫 싱가포르 데모데이에서는 8개의 한국 스타트업 IR을 진행하며 참가자들조차 한국 스타트업의 우수한 기술에 감탄하였고, 그들의 반응은 아주 적극적이었습니다. 실제로 다나그린, 필더세임, ZN오션 등 창업팀은 현지 투자사들과 후속미팅이나 협업 가능한 파트너사와 미팅이 바로 이어지며 현재도 지속적인 협업을 하고 있습니다.

다나그린의 후속투자 과정에서 쌓은 신뢰 그리고 싱가포르 입성

싱가포르에서 만난 많은 투자자들에게 한국은 '좋은 기술은 있지만 언어 장벽이 있어 투자 및 관리가 용이치 않다'였습니다. 그러나 우리가 만난 Expara는 달랐습니다. 의사소통에 시간이 걸렸지만, 해당 기술을 이해하고 가능성을 찾기 위해 정말 많이 노력했습니다. 다나그린 한 곳을 실사하기 위해 한국에 직접 방문하여 25여 곳의 제품 사용자와 일일이 만나 인터뷰하며 기술을 검증하였습니다. 6개월이란 긴 시간동안 서면이나 화상 통화로 소통하며 투자를 위한 검증 절차를 밟았고 투자 유치를 하게 되었습니다.

6개월 이라는 시간 동안 선보엔젤파트너스도 창업팀과 한 팀이 되어 Expara와 긴밀히 커뮤니케이션 하였고 그러면서 서로 신뢰가 쌓여갔습니다. 그런 신뢰를 바탕으로 선보엔젤파트너스의 첫 싱가포르 오피스가 Expara 사무실 안에 자리 잡고 다양한 현지 정보를 공유하며 현지 적응을 하고 있습니다. Expara는 싱가포르의 실리콘밸리라고 불리는 Block71에 입주해 있습니다. 이곳은 원래 폐공장이던 건물을 초기 창업자와 인큐

베이터 및 투자자에게 개방하여 싱가포르 창업의 중심으로 만들어진 계획된 창업 허브입니다. 싱가포르 제1 대항인 NUS와 싱가포르 기술의 집합체인 A*STAR가 근처에 있어 기술 자문과 신기술 발굴도 용이할 뿐만 아니라, 초기 기업 및 투자자들도 Block71에 많이 모여 있어 다른 투자자 및 창업팀을 만나기에도 지리적으로 아주 용이합니다. 선보엔젤파트너스는 이곳에서 다양한 투자자와 창업 관련 사람들과 만나며 네트워크 구축을 시작하고 있습니다.



동남아 연결의 게이트웨이, 싱가포르

싱가포르는 동남아 투자 생태계의 허브이기도 합니다. Expara의 경우도 포트폴리오사의 1/3 이상이 베트남, 태국, 대만 등 동남아시아 국가의 창업팀이고, Expara의 대표인 Douglas는 1주일의 반은 싱가포르에 나머지 반은 태국, 베트남, 대만을 오가며 활동하고 있습니다. 이는 비단 Expara만이 아닌 대부분의 싱가포르 투자사들의 이야기입니다.

한편 유럽 및 미국의 글로벌 브랜드의 동남아 담당 지사가 싱가포르에 많이 위치해있습니다. 그리고 정부는 정책적으로 이런 글로벌 회사들을 유치하기 위해 노력하고, 그와 동시에 학교에서는 이들과 함께 협업할 수 있는 다양한 프로그램을 개발하여 실행 중입니다. National University of Singapore (NUS) 및 Singapore Polytechnic (SP) 등 우수한 기술을 가지고 있는 학교는 기업에 필요한 기술을 공동으로 개발하거나 해결 솔루션을 찾는 다양한 프로젝트를 진행하고 있었습니다.

이에 선보엔젤파트너스가 한국에서 하는 기술과 기업의 직접 연결은 이들에게 좀 더 신선하고 필요로 하는 협업 모델이 될 수 있을 것이라는 확신이 들었습니다.

싱가포르 오피스에서 하고 있는 일과 향후 계획

짧은 기간이지만 싱가포르에 상주하며 다양한 사람들을 만나고 이 나라의 시스템과 창업 및 투자 생태계를 알아가면서 싱가포르는 동남아시아의 중심이자 아시아 시장의 관문이라는 생각이 더욱 확고해졌습니다. 이곳에서 한국과 동남아시아를 잇는 교두보 역할은 물론이고, 싱가포르의 중견기업 연합을 구축하여 보다 풍성한 산업 네트워크를 확보할 예정입니다.

"신뢰를 바탕으로 선보엔젤파트너스의 첫 싱가포르 오피스가 Expara 사무실 안에 자리 잡고 다양한 현지 정보를 공유하며 현지 적응을 하고 있습니다"

투자기획
권미정 대리

CONNECTING DOTS – EUROPE



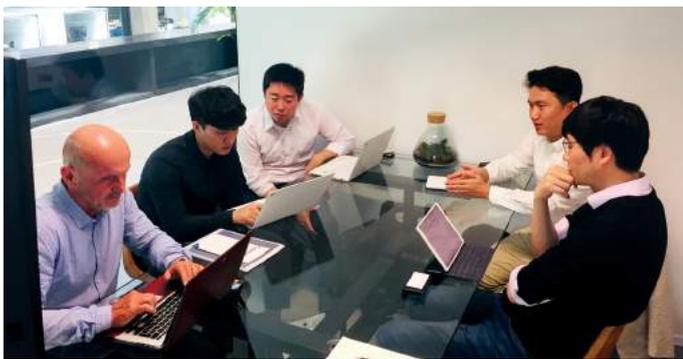
제조업의 기반과 기술이 진화된 투자생태계를 만났을 때 - 유럽의 투자 생태계

독일 베를린은 한국 산업이 진화해 나가야 하는 방향성을 볼 수 있는 도시입니다. '히든 챔피언' 이라 불리는 제조 중견기업과 글로벌 기업들은 창업생태계와 더불어 혁신을 지속하며 전 세계 제조업을 리드하고 있습니다. 파리, 헬싱키 또한 각각의 투자사들이 산업에 대한 철학과 방향성을 가지고 특정 영역에서 빠르게 진화하며 혁신을 이끌어가고 있었습니다. 다음 글로벌 거점으로 준비하고 있는 유럽의 생태계를 면밀하게 이해하기 위해 9월에 19개 기관 네트워크를 진행했고, 11월에 후속 비즈니스를 연결하기 위해 다시 한번 유럽을 찾게 되었습니다.

데이터로 CVC의 한계를 극복한다! - Redstone

기업이 혁신을 이루어내는 방식에는 크게 두 가지가 있습니다. 내부적 역량을 이용하는 방법과 외부에서 신기술을 도입하는 방법이 있는데, 시간과 자본 등 한정적인 자원을 효율적으로 이용하기 위해서는 외부에서 혁신을 찾는 게 유리합니다. 이런 기능을 수행하기 위해 CVC라는 조직을 두는 기업들이 점차 늘어나고 있습니다.

하지만 기업들이 신기술 발굴하는 데 있어서 기존 VC 구조로는 쉽지 않은데, 그 이유로는 이해관계자 간 니즈의 충돌, 외부 정보에 대한 접근성의 한계 등이 있습니다. 이러한 한계를 극복하기 위해 컨설팅 서비스를 이용하기도 하지만, 높은 비용, 액션포인트의 모호함 등의 문제점을 가집니다. Redstone은 VC 생태계에서 시를 도입하여 전 세계의 스타트업 투자 이력을 데이터베이스화 하고, 머신 러닝 기법으로 기업이 원하는 정보를 글로벌 관점에서 최적화 및 객관화하여 제공하며 기존 VC 모델의 한계를 극복하고 있습니다. 타겟 섹터의 정의, 인더스트리 맵핑, 매칭 가능성의 수치화 등의 리서치부터 투자 자문, 딜 메이킹 서비스까지 제공하며 기존의 VC 모델과 차별된 부가가치를 창출하고 있습니다. 이와 같은 차별성을 인정받아 현재 Porsche, Daimler, Deutsche Bahn 등의 대기업과 협업을 하고 있습니다.



색깔과 철학이 있는 투자사들 - ETF Partners, Truffle Capital

유럽의 많은 투자사들의 특징 중 하나는 저마다 전문적인 투자 영역, 지역, 철학을 바탕으로 각자의 독특한 색깔을 뽐내고 있었습니다. 무리하게 많은 펀드를 운용하기보다는 현재 구성된 팀과 하우스의 방향에 어긋나지 않게 자신들만의 철학을 지키며 투자하는 것을 목표로 하고 있었습니다.

ETF Partners 는 "Sustainability Through Innovation" 라는 모토 아래 "Smart Energy", "Smart city", "Smart industry" 세 가지의 Theme을 가지고 이 분야에서 전세계적으로 가장 앞서가는 북유럽과 유럽 전역에 투자 진행하고 있습니다. ETF Partners 가 투자한 50% 이상의 회사가 VC 투자를 처음 받는 팀으로, 다른 투자사들이 보지 못하는 가치를 먼저 캐치한다는 자부심이 넘쳤습니다.

Truffle Capital은 Medical/Fintech 두 가지 영역에서 혁신적인 기술을 세계 유수의 대학으로부터 선별하여, 경험 많은 산업계 경영진 구성을 필두로, 영업부터 회수까지 적극적인 경영 참여와 밸류업으로 스타트업과 투자사가 함께 호흡하며 나아가는 게 느껴졌습니다.

밸류업의 끝판왕 - Nexit Ventures

SLUSH와 Aalto 대학교 이외에도 핀란드의 기술창업 생태계는 다양한 매력을 가지고 있습니다. 유럽에서 2번째로 많은 특허를 가진 국가라는 것도 그 중 하나인데, 이러한 강한 기술력을 바탕으로 작은 인구 규모에도 불구하고 매력적인 스타트업들이 많이 배출되고 있습니다. 일례로는 연구소에서 나온 독특한 기술을 가진 기업들에 투자하여 Faurecia 등의 기업에서 대규모 투자유치를 이루어 낸 VTT Ventures가 있습니다. Nexit Ventures는 핀란드의 이러한 환경에서 자리를 지켜온 가장 오래된 초기 투자 VC 중 하나입니다. 가장 놀라웠던 점은 US market entrance, Activist VC approach라는 기준을 가지고 16개의 투자기업 중 11개를, 적게는 1,000억원에서 많게는 5,000억원 규모로 구글, NVIDIA 등의 대기업에 엑스 시켰다는 점 입니다. Activist VC란 적극적으로 사업에 개입하는 벤처 투자 형태로 성장이 정체되어 있는 창업팀에 20% 정도의 지분을 확보하고 Product Market Fitting, 필요 시 경영진 교체 등 준비과정을 거쳐 본사를 미국시장으로 옮기는 과정을 마무리로 폭발적인 스케일업을 이루어내는 접근법입니다. Nexit Ventures는 이 모든 과정을 단 3명의 파트너가 이뤄내고 있고 General Partner의 핀란드 벤처캐피탈 협회장 역임, 전 노키아 회장의 펀드 LP참여 등 그 능력을 인정 받고 있습니다.



"US market entrance, Activist VC approach라는 기준을 가지고 16개의 투자기업 중 11개를, 1,000억 원~5,000억 원 규모로 구글, NVIDIA 등의 글로벌 기업에 엑스 시켰습니다"

투자기획
신한솔 과장

CONNECTING DOTS - EUROPE



제조업의 기반과 기술이 진화된 투자생태계를 만났을 때 - 유럽의 투자 생태계



다양성을 기반으로 성장하는 독일과 프랑스 산업 생태계

독일 경제는 꾸준한 성장세를 지속하고 있으며 안정화 된 정치 상황, 내수시장 활성화, 수출 증가 등의 요인으로 긍정적인 경제성장이 예상된다. 특히 현재 자동차, 조선/해양, 물류, IT/디지털 산업에서 '디지털라이제이션'이라는 테마를 가지고 많은 혁신이 일어나고 있다.

독일 제조업은 폴란드 등으로 외주를 맡겼다가 산업 전반인 Industry 4.0으로 자동화되어가면서 다시 독일로 회귀하고 있는 추세다. 이에 반해 영국 등은 서비스나 금융 쪽으로 치우친 모습을 보이고 있다. 상급 산업인 것처럼 대기업, 중견기업과 스타트업 간의 교류가 많이 일어나고 있으며, 기업들의 스타트업을 발굴하고자 하는 노력도 계속되고 있다.

실제로 G4A (Bayer), AXP (Axel Springer, Porsche), Hub:Raum (Deutsche Telekom), Next 47 (Siemens) 등 기업들과 직접적인 연관이 있는 스타트업 관련 기관들도 활발하게 활동하고 있다.

프랑스는 인접국에 대한 우수한 접근성을 가지는 지리적 이점 및 활발한 해외투자(FDI), 높은 비율의 고학력 인구 등의 장점을 가지며 제약, 항공, 화학, 정보통신 분야에서 유럽 내 경쟁력 상위에 랭크하고 있는 국가이다. 또한 마크롱 정부가 출범하면서 기술 집약적인 산업 육성에 초점을 맞추고 정책들을 진행하고 있다.

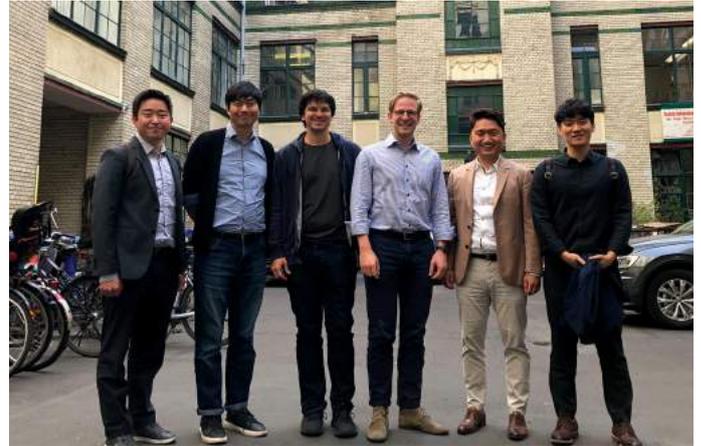
미국 등에서도 조명받고 있는 유럽 창업 생태계, 그리고 진화

실리콘밸리로 대표되는 미국은 초기 단계에도 투자를 많이 하지만, 유럽 창업생태계는 10여 년 전만 하더라도 초기 단계 투자가 미미했었다. 때문에 유럽에서 돈을 펀딩 받기 쉽지 않았으나, 5년 정도 전부터 환경이 바뀌어, 현재는 초기부터 Series A, B 까지는 자금이 어느 정도 충분히 생겨났다. 이후 유럽에서도 로켓인터넷 등 성공적인 IPO가 일어났으며, 미국 투자자 입장에서는 적절한 밸류에이션에 높은 기술수준을 보이는 스타트업이 많아 매력적인 시장으로 각광 받으며 성장하고 있다.

놀라웠던 점은 VC 생태계에서 AI를 도입하여 전 세계의 스타트업 투자 이력을 데이터베이스화 하고, 머신 러닝 기법으로 기업이 원하는 정보를 글로벌 관점에서 최적화 및 객관적으로 제공하는 시도들이 진행되고 있었다.

또한 건전한 철학을 가지고, 원칙에 입각한 실행을 하고, 그것이 성과가

지 연결되는 선진화 된 투자문화를 목격하였다. 일례로 미팅을 진행한 모 회사는 지속 가능한 발전이라는 철학을 가지고, 특히 환경 기술에 강점을 가진 스칸디나비아를 비롯하여 EU전역을 대상으로 투자를 진행하여 대부분의 포트폴리오 기업이 사업의 발전을 나타내는 성과를 보였으며 또 다른 기관은 Seed부터 Follow 투자를 계속 진행하는 전략으로 설립 이후 17년 간, 투자한 기업의 절반을 IPO시키는 결과를 이끌어냈다.



유럽 생태계, 또다른 연결을 위해

현재 선보엔젤파트너스는 독일 및 프랑스의 6개의 기관과 장기적인 협력 관계 구축 및 프로젝트 단위의 구체적인 협업 구도를 논의하고 있으며 그 외의 기관과도 지속적인 교류를 통해 유럽 생태계와 한국 및 아시아 생태계를 이어나가고자 하고 있다. 선보엔젤파트너스의 한국, 싱가포르, 그리고 가까운 시일에 설립될 유럽 오피스를 거점으로 하여 전세계를 '연결'하는 또 하나의 거대한 네트워크를 형성해 나가겠다.

유럽의 투자기관들에게 한국의 제조업 중견기업 네트워크는 매우 사업적인 협업의 가치가 있어 활발한 후속 네트워킹 논의가 오고가고 있습니다. 실제로 유럽 출장중에 만난 기관중 Redstone, Cherry Ventures, ETF Partners 등은 바로 CEO 등이 방한하여 JV, 포트폴리오 기업들과 중견기업들의 협업 등을 논의했고, 11월 유럽에서 주요 기관들과는 후속적인 미팅이 예정되어 있습니다. 향후 선보엔젤파트너스는 유럽 오피스 설립을 타진하며 보다 진화된 오픈 이노베이션을 위한 협업을 이어나갈 계획입니다.

"선보엔젤파트너스의 한국, 싱가포르, 그리고 가까운 시일에 설립될 유럽 오피스를 거점으로 하여 전세계를 '연결'하는 또 하나의 거대한 네트워크를 형성해 나가겠다"

투자기획
김상윤 사원



비전펀드 결성, 또 다른 이면의 실리콘밸리 동향

실리콘밸리의 창업 그리고 투자 생태계는 최근에 많은 변화들이 일어나고 있습니다. 소프트뱅크의 비전펀드가 결성되어 혁신적인 테크 스타트업에 과감하게 투자를 진행하며, 기존에 있던 VC 하우스들의 근간이 흔들리고 있습니다. 한편, 미국 글로벌 기업들은 내부적으로 혁신이 되지 않는 기술들을 외부에서 적극적으로 찾아 인수를 하며, 미래 경제불황을 미리 대비하려고 하고 있습니다. 이러한 시장의 흐름에서 미국에서 우리가 줄 수 있는 밸류를 찾기 위해 9월 미국의 주요 투자기관을 찾았습니다.



실리콘밸리 VC에게 던져진 새로운 도전 - 비전펀드의 등장

비전펀드 결성으로 인해 변화하고 있는 현재의 실리콘 밸리. 현재 생태계를, 미국의 VC를 통해 들을 수 있었다. 출장 중 만나게 된 Tao Capital Partners는 단 4명의 심사역이 Loyal family가문의 자금 5조를 Private하게 운영하는 하우스로, 90%딜은 이너서클 안에 들어와 투자를 집행한다고 한다.

미국의 대부분의 VC들은 정부자금을 받는 한국 VC와는 달리 민간자금으로 펀드를 운영하고 있다. 미국 VC업계는 초기 투자에 새로운 현안을 모색하고 있으며, 소프트뱅크가 투자하는 기업들의 기업가치를 따라갈 수 없는 상황이라고 한다. 5조를 운영하고 있는 그들이 말하는 실리콘 밸리의 동향은 무엇일까?

최근 비전펀드가 결성되어, 많은 실리콘 기업들이 높은 가치로 투자유치를 진행하며, 경기호황으로 자금이 넉넉해 진 상황에, 투자기업들 Exit모델을 IPO는 대부분 옵션에서 배제되고 있다고 한다.

실례로 애완동물 산책 시키는 기업에 비전펀드 3,000억원 밸류 투자유치는 평이한 숫자에 불과해졌다며 우려의 목소리도 나오고 있다. 최근 미국 VC 업계는 이러한 도전에서 새로운 현안을 모색하고 있다고 한다.

글로벌 250개 산업 파트너를 창업생태계에 연결 - Plug & Play

실리콘밸리에서 초기기업에 투자 및 보육을 하는 플러그앤플레이 기업을 만나고 왔다.

플러그앤플레이의 설립배경은 공간비즈니스의 시초로 시작되었다. 캘리포니아의 부동산 재벌이 실리콘밸리에서 스타트업 붐이 일어나, 그들과 협업 방안을 구상하다 스타트업들에게 공간을 내어주어 주식을 취하는 식으로 창업팀들에게 투자를 하였다.

그들은 초기에는 부동산관련 전문지식 및 부동산 관련 네트워킹을 통해서 스타트업 대상을 부동산관련 기업을 투자하여, 전문분야에서 직접 보육을 하여 기업을 빠르게 성장하는데 도움을 주는 모델로 시작하였다. 그것을 계기로 자동차 산업의 대표인 폭스바겐 그룹과 프로젝트성 창업

팀 발굴을 시작으로, 현재는 글로벌 기업 250개 사가 파트너사로 구축되어 있으며, 산업에서 풀고 싶은 문제점을 직접창업팀과 연결하여, 창업팀이 빠르게 성장하고 비즈니스 모델 구축에 엄청난 도움을 주고 있다. 이러한 모델은 선보엔젤이 중견기업을 대상으로 하는 모델이며, 연결의 힘이 이렇게 까지 엄청나다는 것을 플러그앤플레이사는 앞서나가 증명해 보이고 있다.

실리콘밸리에서 느낀 국내 테크 스타트업의 잠재성

전기자동차의 시작점이 실리콘밸리에서 급부상 중인 전기자동차 기업 Nio, Byton 2곳을 만나고 왔다.

Nio 라는 기업은 최근에 나스닥에 상장하여, 테슬라를 대항하는 최초의 전기차라고 불리고 있고, Byton 이라는 기업은 테슬라포함 대부분의 전기차 회사들이 양산과정에서 문제를 겪고있으나, 이 기업은 양산라인을 다 구축하고 있는 기업이다. 이번에 두 기업을 만나게 된 배경은 선보엔젤 파트너스 포트폴리오 기업 중 발열패치를 개발하는 기업이 있는데, 글로벌 기업들에게 소개 하고, 반응을 보기 위해서 였다.

국내에서는 전기자동차의 니즈가 없어 등한시 되었던 저전력 기술의 창업팀이 이번 전기자동차기업을 만나서 새로운 이야기를 들을 수 있었다.

미국에서는 많은 전기자동차 기업들이 전기 효율을 높이기 위해 저전력 기술들을 공격적으로 검토하고 협업을 진행하려고 한다. 이번 CEM 기업의 저전력 발열체 기술도 Nio, Byton 두군데에서 저전력으로 기술을 해낸다는거에 큰 매력 포인트를 가지고 후속적으로 미팅을 진행하여, 기술 검토를 진행하기로 하였다. 지역별로 기술의 필요 정도가 다르다 보니, 창업팀이 가지고 있는 기술들이 더욱 글로벌하게 연결되어 창업팀의 잠재성을 극으로 올려주어야 할 필요성을 느꼈다. 이번 전기차 미팅을 통해서 국내에도 많은 좋은 기술들이 글로벌기업들에게 노출이 되지 않아 연결이 되지 않는다는 것을 알게 되었고, 국내의 많은 기술기반 스타트업을 글로벌로 연결하기 위해 더욱 발빠르게 움직이겠다.



"지역별로 기술의 필요 정도가 다르다 보니, 창업팀이 가지고 있는 기술들이 더욱 글로벌하게 연결되어 창업팀의 잠재성을 극으로 올려주어야 할 필요성을 느꼈다"

투자기획
윤원준 대리



중국 창업생태계의 새로운 바람

저희 선보엔젤파트너스는 중국의 트렌드를 빠르게 캐치하고, 선보엔젤이 가지고 있는 탄탄한 중견기업 네트워크와 유망 창업팀들이 보다 쉽고 효율적으로 중국 시장을 공략할 포인트를 찾기 위해 직접 중국을 방문했습니다.



중국 창업 생태계에 던져진 도전

9월 4일 중국의 고도, 시안에서 진행된 2018 Global Summit에서 징동 (JD), 탄탄에 투자한 China Creation Venture의 설립자인 Wei Zhou와 커뮤니케이션 할 기회가 있었습니다. Wei Zhou씨는 중국의 창업 생태계가 성공에 성공을 거듭하고 있는 것으로 보이지만, 이와 함께 여러 문제가 생기고 있으며 이를 해결하기 위해 많은 노력이 필요하다고 이야기합니다.

Q. 어떠한 문제가 있는가?

Alibaba, Tencent 등이 큰 성공을 거두면서 중국 창업 생태계에 밝은 앞날만 있는 것으로 보이지만, 자세히 들여다보면 몇 가지 문제가 있다. 대기업들이 다양한 분야로 사업을 확장하면서, 모든 사업들이 바이두, 텐센트, 알리바바 등의 대기업으로 집중되면서 스타트업들의 유입이 힘들어지는 고착화 현상이 발생하고 있다.

Q. 어떠한 해결책이 있을지?

보다 적극적으로 해외로부터 자본, 기술, 인재를 유치하는 것이 중요하다. 과거 중국은 미국을 모방하며 성장해왔다. 도의적인 문제부터 모방하는 것에 투자하는 것이 옳은지에 대한 Challenge를 무시하며 폭발적으로 성장했지만, 계속하여 이러한 정책을 고수하면 이제는 세계 시장에서 도태될 것이다.

Weibo, Wechat 등 중국 수위의 App들도 중국 밖으로 나가면 거의 사용하지 않는 반면, Facebook, Instagram등은 전 세계에 공평한 경쟁 기회를 제공하여 나온 성공사례이다.

단순 중국 시장만이 아닌, 범세계적인 성공을 거두기 위해서는 해외의 자본, 기술과 인재를 지속적으로 유치하여 중국 창업 생태계의 질을 끌어 올려야 한다.

Q. 전망은 어떠한가?

다행히 이러한 문제를 파악하고 모두가 변화를 위해 노력하고 있다. 중국 정부는 외국인 창업&투자 제한 산업을 축소하고, 각종 실험 및 시연에 대한

제한을 제거하여 중국은 물론 외국의 창업팀이 중국에서 더욱 효율적으로 신기술 개발할 수 있게 격려하고 있다. 기존의 하드웨어, 물리 등 기술면에서는 아직 세계와 격차가 존재한다.

하지만 특정 분야에서는 세계 최대의 시장을 활용하여 중국이 TOP 레벨을 차지하고 있다. 이러한 메리트를 적극적으로 활용하고 해외로부터 재능을 적극적으로 리크루트하여 미래 산업에서는 경쟁에서 뒤처지지 않게 정부와 업계 종사자 모두가 지속적으로 노력해야 한다.

자본주의스러운 시스템으로 만든 놀라운 성과 - SCGC

심창투는 Zero2IPO에서 선정하는 중국 VC 랭킹에서 매년 IDG Capital과 1위를 다투는 심천기반의 투자기관입니다. 심창투는 47.7조에 달하는 펀드를 운용하고 있으며, 연평균 6.4조 규모의 투자를 진행하고 있습니다. 놀라운 점은 그들이 이러한 규모의 투자를 진행하면서 40%가 넘는 IRR을 기록하고 있는 점이었습니다.

어떠한 시스템으로 이러한 성과를 내냐는 질문에 대한 SCGC의 심사역의 대답은 간단하고도 명료했습니다.

책임 및 보상 시스템

- SCGC의 투자 팀은 투자액의 1%를 필수로 투자
- 해당 투자로 이익 발생 시, 이익의 4%를 투자팀 분배
- 해당 투자로 손해 발생 시, 손해의 2%를 투자팀 부담
- 해당 투자를 결정한 의사결정자들도 해당 투자건 공동 책임
- 매년 SCGC 순이익의 10%는 회사 전체 구성원에게 분배

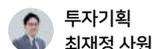
이러한 시스템은 각 심사역이 매 건의 투자에 대해 신중하고 진지하게 다가서게 돕습니다. 액수의 상한은 존재하지만, 자신의 돈이 들어가기에 각 담당자는 가능한 객관적으로 투자 후보를 판단하고, 투자후에도 최선을 다해 창업팀의 밸류업을 돕습니다. 또한 투심의 의사 결정권자들도 투자 건에 책임을 지기에 객관적인 시선에서 해당 건을 평가하게 됩니다.

담당자에게 지나친 부담을 주는 게 아니냐는 의견도 존재하지만, 심창투의 구성원들은 이러한 시스템에서 모티베이션을 받고, 적극적으로 자신과 회사 발전을 위해 노력하고 있었습니다.

심창투의 이런 시스템들로부터 기업과 개인 모두가 발전하고 성과를 내기 위한 고민의 흔적이 느껴졌습니다. 비록 완전히 동일한 시스템을 도입하는 데는 여러 현실적인 어려움이 있겠지만, 많은 인사이트를 얻을 수 있는 만남이었습니다.

첫 만남임에도 불구하고 저희는 양사의 비전을 공유했고, 앞으로도 지속적인 교류를 통해 양사가 함께 발전할 수 있는 길을 찾아나가고자 합니다.

"대한민국의 창업팀이 더 큰 무대로 나아갈 수 있게, 대한민국의 중견 기업들이 더 나은 기술을 찾을 수 있게 돕는 글로벌 커넥터를 목표로 계속해서 노력해나가고자 합니다."



투자기획 최재정 사원

중견기업과 글로벌 투자 생태계 연결



“세계를 향해 소리치다”



한국의 산업 그리고 중견기업들이 보다 글로벌 경쟁력을 가진 기술집약적인 생태계로 발전할 수 있도록, 또한 스타트업들은 빠르게 산업의 도메인과 연결하며 글로벌 스탠다드를 향해 갈 수 있도록, 이제는 한국에서 이러한 글로벌의 진화된 생태계를 연결해 나갑니다. 싱가포르의 Expara IDM Ventures, 독일의 Redstone, Cherry Ventures, 이탈리아의 Evolvi Company, 프랑스의 Orange Fab 등이 글로벌 출장 이후 방한하여 라운드테이블 등의 네트워킹에 함께 하였고, 선보엔젤파트너스는 이제 새로운 진화를 시작하고 있습니다. 함께 하는 모든 파트너들과 원대한 꿈을 꾸며 치열한 글로벌 시장을 향한 위대한 여정을 시작합니다.

SUNBO ANGEL PARTNERS 인턴 / 신입 / 경력직 수시 채용공고

기술 스타트업과 산업, 투자를 연결하고 글로벌 시장을 함께 개척해 나가기 위해 기업가 정신과 Giver 로서의 가치관을 가진 인재들과 함께 하고자 합니다.

모집부문

투자기획파트

성장전략파트

담당업무

- 혁신기술 창업팀 발굴
- 산업 및 투자 네트워킹
- 포트폴리오 밸류업
- 글로벌 네트워킹

- 신사업 기획 및 투자검토
- 액셀러레이팅 프로그램 기획 및 실행
- 홍보 및 커뮤니케이션 관리
- 회계 / 재무 관리

근무조건

- 정규직 / 인턴
- 근무지역 : 부산(CENTUM), 울산(UNIST), 광주(GIST), 서울, 싱가포르, 독일 베를린

채용절차

- 1차: 서류접수 및 심사
- 2차: 실무 & 임원면접 (개별연락)

지원절차

접수기간 : 수시채용
제출서류 : 자기소개서, 이력서(자유 양식) / 지원 분야, 근무지역, 희망연봉 필수 기재
지원방법 : E-mail 접수(contact@sunboangel.kr)