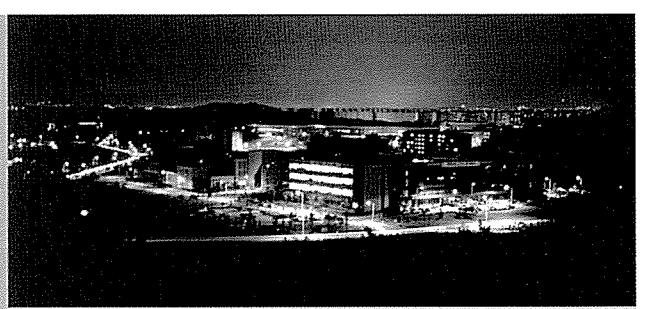
"바이오로 삶의 질 향상에 도전"

글 _ 권영일 과학저널리스트 zeus@scinew.co.kr

우리 나라 과학기술연구의 요람 대덕연구단지. 이 곳은 국내 산업의 미래를 짊어질 벤처기업의 인큐베이터이기도 하다. 대덕단지에 위치한 한국생명공학연구원의 바이오벤처센터 110호. '바이오뉴트리젠'이란 간판이 붙어있는 문을 열고 들어가니 자정이 넘은 시간임에도 환갑을 바라보는 노 연구원이 실험에 열중하고 있다.

"낮에는 바이어들을 만나느라 바쁘게 돌아다니다 보니 연구할 시간은 밤뿐입니다." 항상 웃는 얼굴의 복성해 박사(60)는 기자를 맞으며 농반진반의 푸념을 늘어놓았다. 이 회사가 개발한 숙취해소용 제품 '위하여'와 다이어트식품 '슬림 & 슬림'이 제4회 중소기업 기술혁신대전, 2003년 상하이국제전시회 등 최근 국내외에서 열린 전시회에서 참관자들의 관심을 모으자 상담이 폭주하고 있다.

항비만전문업체인 바이오뉴트리젠(www.bioneutrigen.com)은 1999년 12월 23일 설립됐다. 복성해 당시 생명공학연구원장이 한겨레발명대회에서 금상수상으로 받은 상금 1억원이 시드머니가 된 것이다. 그러나 복 박사가 정식으로 이 회사 CEO를 맡은 것은 한국생명공학연구원장직을 마친 지난해 5월이다. 야심만만하게 출발한 바이오뉴트리젠은 2년6개월 동안 수익모델을 찾지 못하고 고전을 하고 있던 중이었다. "국내 바이오벤처기업의 성공적인 모델을 만들어 보겠습니다." 그가 바이오뉴트리젠의 경영권을 잡은 단한가지 이유다. 평생 연구해온 결과를 사업화함으로써 바이오벤처가 '돈이 되지 않는다'는 인식을 바꿔놓고 싶다는 것이다. 자신이 원장 시절 연구원들의 벤처창업을 장려했으나 대부분 고전하고 있는 현실이 안타까워 '뭔가를 보여주겠다'는 오기도 발동했음은 물론이다.



바이오뉴트리젠의 연구실에는 불이 꺼지지 않는다.

이같은 일념하에 원장에서 사장으로 변신한 복 박사는 신제품 개발에 나섰다. 엄밀히 말해 바이오뉴트리젠의 제품개발역사는 이 때부터 시작됐다. 다시 말해 이 회사의 연구개발은 복 박사의 연구개발 그 자체라고 해도 과언이 아니다. 이제 갓 제품 생산에 들어갔음에도 불구하고 바이오뉴트리젠이 세인의 이목을 집중시키는 것은 바로 '복성해'란 개인의 명성과 이미지, 그리고 그의 탁월한 능력 때문이다.

숙취 실험 위해 소주 300병 마셔

복 사장이 처음 관심을 가진 분야는 간기능 강화제품. 주변에 많은 사람들이 간질환으로 고생하는 것을 보아왔기 때문이다.

복 박사는 또한 이미 한국산 감귤 껍질에서 고지혈증과 콜레스테롤을 낮추는 신물질을 개발하는 등 20년 가까이 간기능 개선 물질을 추출하는 데 연구열정을 바쳤었다. 그가 개발한 간기능 개선 물질은 미국 식품의약청(FDA) 허가를 받았으며, 국제특허도 받았다. 그러던 어느 날, 복 사장은 우연히 간기능 강화제품이 숙취해소에도 크게 도움이 된다는 것을 알아냈다. 심장병치료약을 개발하려다가 우연히 발기부전치료약 '비아그라'를 개발한 것과 같이 이 때부터 그는 숙취해소용 식품을 개발하기 위해 스스로 마루타(인체실험대상)가 됐다.

복 사장이 지난 1년여간 마신 소주는 300병이 넘는다. 이런 정열적인 노력 끝에 바이오뉴트리젠은 지난 6월 숙취해소용 건강음료 '위하여'를 개발하는데 성공했다. 6개월 동안 '위하여'를 하루에 100~200ml씩 섭취하며 소주도 1~1.5병을 같이 마시게 한 결과, 혈중 총 콜레스테롤 수치가 낮아졌고, 중성지방의 수치도 현격히 낮아졌다. 또한 간기능 지표인 GOT, GPT, γ-GTP 수치가 6개월 동안 약 180병의 소주를 마셨음에도 불구하고 눈에 띄게 낮아져 오히려 간기능이 좋아지는 것이 확인된 것이다.

복 박사는 간기능 개선 물질들이 간을 좋게 하는 것 외에 비만 예방에도 결정적인 역할을 한다는 사실을 알아냈다. 이에 따라 '슬림 & 슬림' '슬림 다이어트 커피맛' 등 2종의 다이어트 보조식품도 선보였다. 항비만제품의 임상실험 결과는 대만족. 본인의 임상실험뿐만 아니라 주변사람들을 대상으로 테스트한 결과는 대부분 긍정적으로 나타난 것이다. 성인 남녀 11명을 대상으로 한달간 '슬림 & 슬림'을 복용케 한 결과, 11명 가운데 7명이 1~2kg의 체중이 감소했다(체지방은 0.6kg 감소). 게다가 야채와 과일에서 뽑아낸 천연물질을 소재로 했기 때문에 인체에 부작용이 전혀 없다는 것이 이 제품의 특징이다.

최근 선풍적인 인기를 끌고 있는 외국산 살빼는 약과는 대조적이다. 복 사장은 지난 20여년간 생명공학연구원 등 관련 연구기관에서 숙취해소 및 다이어트 식품을 연구해왔기 때문에 제품의 효능에 대해선 확신을 갖고 있다. 다만 문제는 상대적으로 열악한 마케팅 능력이다. 하지만 이도 거의 해결됐다. 앞에서 말한 바와 같이 각종 전시회에 참가해 제품을 선보이자 제품에 반한 바이어들이 너도나도 서로 공급계약을 맺자고 나서고 있기 때문이다. 그럼에도 복 사장은 결코 욕심을 내지 않는다. 그동안 대부분 벤처기업들이 좋은 제품을 개발했음에도 불구하고 성공하지 못한 것은 바로 마케팅과 PR능력이 부족했기 때문이라는 것을 잘 알고 있기 때문이다. 따라서 벤처기업은 기술 개발에 치중하고 해외시장개척이나 마케팅 등은 역할분담을 통해 전문기업에 맡겨야 한다는 게 그의 일관된 지론이다. 현재 바이오뉴트리젠의 정식직원은 복 사장을 포함에 5명에 지나지 않는다. 대부분 연구인력임은 물론이다. 복 사장은 "모든 것을 다하겠다는 욕심을 버리고 각 분야 전문가들과 함께 일을 해 나갈 것"이라고 말했다. 실제 이 회사가 개발한 제품은 (주)동인제약에서 생산하고 있다.

'위하여' 개발 중국시장 공략

바이오뉴트리젠은 '위하여'의 국내뿐 아니라 해외시장 개척에도 적극 나서고 있다. 특히 미국, 일본, 중국은 주요 공략 시장이다. 이를 위해 복 박사는 지난 9월 미국전역을 돌며 시장조사는 물론 전문 유통판매법인과 판매제휴를 협의했다. 본사는 철저히 원료와 기술력만을 제공하고 나머지 부분은 현지유통 전문회사가 모두 맡게 된다.

복 박사는 또한 지난 10월말과 11월초엔 중국 베이징과 상하이를 방문했다. 현지에서 열리는 관련전시회에 참가해 제품홍보를 하는 한편 현지 유통을 책임질 업체를 선정하기 위해서다. 조만간 일본시장 진출도 가시화할 예정이다. 바이오뉴트리젠은 제품이 본격 생산되는 내년도 매출액이 최소한 20억 원은 넘어설 것으로 예상하고 있다. 우리 나라 비만인구가 4명 가운데 1명인데다 전세계 성인 비만 인구도 2억5천만 명에 달할 정도로 항비만 시장이 급성장하고 있기 때문이다.

실제 의약품 비만치료제 시장은 지난 2000년 약 13억 달러 규모였고, 연평균 20%에 가까운 고성장을 하고 있다.

연구원과 함께 실험을 하고 있는 복성해 박사

이에 따라 이 시장은 오는 2010년 80억 달러에 이를 것으로 전망된다. 또한 비만증 예방 · 치료용 식품, 음료, 건강보조식품 시장은 규모가 수백억 달러에 달할 것으로 예상된다. 게다가 '위하여'가 술문화가 만연한 국내시장과 중국시장을 제대로 공략한다면 매출액은 당초 예상치를 훨씬 넘어설 수도 있다. 복 사장은 이 사업이 성공하면 최근 농산물개방으로 고전하고 있는 국내 농가에도 희소식이 될 것으로 기대하고 있다. "국산 농작물도 고부가가치 원료로 팔릴 것입니다. 식품에 사용하는 5~6가지 원료들은 치커리, 콩나물 등 토종 식물에서 뽑았습니다." 바이오뉴트리젠은 조만간 간기능 보호를 위한 '팻클린'(Fatclean), '간사랑', 그리고 다이어트 제품인 '홍삼다이어트 퀸', '다이어트 허브차', '다이어트 녹차' 등 5종류를 시중에 내놓을 예정이다. 이들 모두 특허출원중이며 제품 개발을 완료한 것은 물론이다.

바이오뉴트리젠은 이밖에도 식사를 하면서 비만을 막을 수 있도록 다이어트를 할 수 있는 쌀, 우동, 라면, 칼국수, 냉면, 스파게티 등도 조만간 상품화할 계획이다. 국내 바이오벤처기업의 성공적인 모델을 제시하고, '건강 바이오'의 핵심브레인으로 자리매김하는 그 날까지 건강 바이오식품 개발을 위한 바이오뉴트리젠과 복 박사의 노력은 계속될 것이다. ST